CCI Info

LE MAGAZINE DES ENTREPRISES DE NOUVELLE-CALÉDONIE

AVRIL 2015
N° 235

Actualités p.4
Repères économiques p.37
FAQ p.38

DOSSIER
Entrepreneurs : quelles sont vos sources de financement ?

VIE DE LA CCI
Une pépinière d'entreprises pour grandir

PORTRAIT D'ÉLU
Olivier Bigaud, la force de l'engagement

CCI NOUVELLE-CALÉDONIE

www.cci.nc

L@goon
Internet - Téléphonie - Vidéo

Vous allez aimer le web

EN VENTE DANS NOS BOUTIQUES

TÉLÉPHONIE & INTERNET MOBILE [3G/4G]

LES + L@GOON

Le service
L@goon

Des solutions
Internet complètes : fixe et mobile

3 boutiques
aux horaires étendus

☎ **28 88 88** | contact@lagoon.nc | www.lagoon.nc | LagoonNC

BOUTIQUES : **DUCOS - PLEXUS** | **NOUMÉA SUD - SHOP CENTER VATA** | **KONÉ - CENTRE COMMERCIAL TEARI**

L@goon, distributeur Mobilis. Les offres Mobilis, ainsi que l'ensemble des réseaux (dont le réseau 4G) permettant d'accéder à la téléphonie et à Internet depuis un terminal mobile compatible sont des services de l'OPT. Pour bénéficier de la 4G, le client devra souscrire à une offre Internet Mobilis, avoir un terminal compatible 4G et se trouver dans une zone de couverture 4G. À défaut et sous réserve de couverture, le client bénéficiera des réseaux Internet Edge, GPRS et 3G.

Mobilis

Sommaire

Entrepreneurs : quelles sont vos sources de financement ?

P24

Actualités
Aide à la reconstruction du Vanuatu p4

Vie de la CCI
Les données de l'Observatoire du commerce éclairent vos choix p5
Une pépinière d'entreprises pour grandir p6

Portrait d'élu
Olivier Bigaud p8

ZOOM ENTREPRISE
MiVi : la tendance est au verre

p10

Actualités d'entreprises p12-13-14

Création d'entreprise
Informatique : Muneris surfe sur la vague p16

Économie
Le secteur de la climatisation en surchauffe p18
Les brèves du Pacifique p19

Provinces
Le Monitel de Koumac parie sur les formations p20

Économie numérique
Cloud computing : les entreprises sur un petit nuage p22

SANTÉ ET SÉCURITÉ AU TRAVAIL
La prévention des risques professionnels : un argument économique

p30

Fiche pratique
Marchés publics : mode d'emploi p32-33

Formation
Booster la compétitivité des entreprises p35

C'est officiel p36
Repères Économiques p37

Foire aux Questions/Agenda p38
Reprises d'entreprises p41
Foires & salons p41
Revue de presse p42

Le *CCI Info* est publié par la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie, 15 rue de Verdun, BP M3, 98849 Nouméa cedex, tél. 24 31 00, fax 24 31 31 Site Internet : www.cci.nc - Directrice de publication : Jennifer Seagoe – Comité de rédaction et coordination: Françoise Bonnet Crestani, Sidonie Ganatchian – Rédaction : Françoise Bonnet Crestani, PY Minier, Rectiligne, Nathalie Vermorel – Coordination rédaction : Rezo – Réalisation : Concept – Régie publicitaire : Rezo, tél. 28 63 01 – Responsable publicité : Yann Milin, tél. 77 19 72 – Impression : Artypo Ducos, tél. 28 32 99 – Tirage : 13 600 exemplaires – Le *CCI Info* est distribué aux ressortissants de la CCI-NC. Toute reproduction intégrale ou partielle de la présente publication est interdite sans l'autorisation expresse à obtenir auprès du directeur de publication.

Édito

JENNIFER SEAGOE
Présidente de la CCI-NC

La Nouvelle-Calédonie est une terre d'entrepreneurs ! Malgré des contraintes fortes - un marché étroit et l'éloignement - cette volonté d'initier des projets ne faiblit pas. Vouloir entreprendre est un premier pas, mais parvenir à la concrétisation d'un projet s'avère néanmoins plus complexe, d'autant plus lorsqu'il s'agit de trouver des financements adaptés. Il est parfois facile de se perdre dans les mécanismes subtils des montages financiers ou, plus simplement, de ne pas connaître les différentes sources de financement mises à disposition. Notre dossier du mois d'avril s'adresse à tous les porteurs de projet. Il vise à les informer sur les partenaires privés et publics qui peuvent les soutenir que ce soit par des prêts, des apports pour augmenter leurs fonds propres ou encore des subventions. Et surtout, quelles que soient vos interrogations, n'hésitez pas à contacter les conseillers de la CCI qui sont là pour vous informer et vous guider.

Avec ce numéro, nous inaugurons une nouvelle rubrique, *Portrait d'élu*, qui vous permettra de mieux connaître les 31 élus consulaires, vos représentants, pour les 5 ans à venir. Je tiens également à rendre hommage ici aux nombreuses entreprises calédoniennes qui se sont mobilisées afin de venir en aide au Vanuatu.

Bonne lecture.

AIDE À LA RECONSTRUCTION DU VANUATU

De nombreuses initiatives ont été prises rapidement tant par des particuliers que par des entreprises et des institutions pour venir en aide à nos voisins vanuatais, violemment frappés par le cyclone Pam. La CCI, mandatée par le gouvernement de Nouvelle-Calédonie et en particulier par la Direction de la sécurité civile et des risques (DSCGR), a mis en place une cellule d'aide afin de coordonner et centraliser les dons des entreprises calédoniennes souhaitant soutenir les populations de Tanna. Ce sont exclusivement des matériaux de reconstruction – outils, ciment, tôles, sable, bois et petit matériel non électrique – qui ont ainsi été expédiés jeudi 26 mars par bateau. Et c'est la DSCGR qui a pris en charge l'organisation des opérations d'acheminement des dons sur le Vanuatu. Soulignons ici la réactivité et la générosité des Calédoniens qui se sont mobilisés généreusement pour soutenir le Vanuatu.

L'Adie fait son bilan

Présente depuis 15 ans sur le territoire, l'Association pour le droit à l'initiative économique a, lors de son assemblée régionale du 11 mars, fait le bilan de l'année écoulée et dressé son plan d'action pour les 3 ans à venir. Ainsi en 2014, l'Adie a augmenté son offre de microcrédits avec 757 personnes financées contre 686 en 2013, et a accompagné plus 1000 créateurs d'entreprises. Elle a ainsi contribué à la création de 205 entreprises et accompagné le développement de 407 autres. Ses objectifs pour 2015/2017 : accompagner les créateurs dans la durée, le numérique au service du public et développer le bénévolat en interne afin d'aider encore et toujours plus !

Adie – Tél. 26 29 90 - 05 05 55 / www.adie.org
AdieNouvelleCaledonie

Prochain Rendez-vous de l'économie : l'intelligence économique

Un intervenant de la Direction générale de la sécurité intérieure animera le prochain rendez-vous de l'économie, **jeudi 23 avril à 18 h à l'auditorium de la CCI**, qui a pour objectif d'informer les entreprises sur l'importance des règles de sécurité dans la préservation des informations professionnelles. Plusieurs thématiques seront abordées : la menace terroriste, l'environnement de l'information (identification de l'information sensible), une approche globale des menaces (fuite, perte et vol d'information), la problématique des réseaux sociaux (sources d'information pour des actions d'ingérence et d'espionnage), la vulnérabilité du stockage de l'information numérique, la problématique de la mauvaise gestion des applications téléchargées sur les Smartphones. Une conférence qui s'avère d'ores et déjà passionnante !

Informations et réservations : Tél. 24 31 00 / com@cci.nc

Savoir gérer les conflits sociaux

Chefs d'entreprise, employeurs : le MEDEF.NC organise **un petit-déjeuner sur la gestion des conflits sociaux le mercredi 29 avril de 8h à 10h au Château Royal**. Subir un blocage, un piquet de grève ou encore un débrayage sans savoir comment les gérer peut en effet être une expérience problématique. Il est donc important, pour faire face à ces situations, de connaître les dispositions légales en vigueur. « *La grève est-elle licite ? Ai-je respecté le droit du travail et toutes les procédures administratives et comptables ? Quels sont les recours judiciaires possibles et immédiats pour pouvoir reprendre mon activité ?* » Ces questions et bien d'autres sont bien souvent au cœur des préoccupations des chefs d'entreprise. Témoignages récents, échanges et partages d'expériences sont au menu de ce petit-déjeuner ouvert à tous les employeurs. Des éclairages juridiques sur la gestion du conflit et sa prévention seront également apportés. Remise d'exemplaires de guides du MEDEF-NC sur la gestion et la prévention des conflits sociaux : Règlementation, Procédures et étapes à suivre.

Pour participer à ce petit-déjeuner : pré-inscription par mail : petitdejeuner.medef@gmail.com jusqu'au 22 avril.
En savoir plus : MEDEF-NC et medef.nc

TOUT SAVOIR SUR LES OPPORTUNITÉS LIÉES AU DÉVELOPPEMENT DE LA ZONE VKP

les mardis de l'entreprise

Le développement économique de la région Voh-Koné-Pouembout a eu pour conséquence la construction et l'aménagement de plusieurs zones d'activité pour recevoir bureaux, docks, centres commerciaux, ateliers… Dans le cadre des mardis de l'entreprise organisés par la CCI de Pont-Blanc à Koné, une réunion d'information destinée aux porteurs de projet et aux chefs d'entreprise, **mardi 28 avril de 16h30 à 18h à la salle Au Pitiri de Koné**, rappellera les enjeux de la zone VKP et ses perspectives de développement. Chaque zone d'activité sera présentée avec, notamment, le descriptif des différents lots, les conditions d'installation et de réservation, les tarifs, les parcellaires, etc. L'occasion de rencontrer et d'échanger avec les promoteurs de ces zones d'activité et la cellule Koniambo. Rendez-vous également **le mardi 19 mai à l'auditorium de la CCI à Nouméa sur le même thème.**

Informations et inscriptions : Tél. 42 68 20 / kne@cci.nc

Les données de l'Observatoire du commerce éclairent vos choix

Jeudi 12 avril, le premier rendez-vous de l'économie de l'année était consacré au commerce calédonien. Les données mises à jour de l'Observatoire du commerce représentent un outil de prospective précieux pour tous ceux qui souhaitent acheter, créer ou se développer dans ce secteur d'activité.

La situation actuelle - évolution de la réglementation en matière d'urbanisme commercial, création de l'Autorité de la concurrence, transfert de la compétence en droit commercial à la Nouvelle-Calédonie, contexte économique plus tendu - impose de disposer d'informations économiques fiables à l'heure de faire des choix stratégiques pour se lancer dans le commerce ou développer son activité. Dans ce cadre, les données collectées par la CCI qui alimentent l'Observatoire du commerce - en ligne sur nc-eco.nc - sont des outils précieux pour les porteurs de projet et ceux qui souhaitent développer leur activité.

Combien dépensent les ménages ? Que consomment-ils et où achètent-ils leurs produits ? Quelle est l'offre commerciale : nombre de magasins, type de commerce, surfaces de vente, localisation ? Ces questions essentielles trouvent leurs réponses à travers les résultats des enquêtes sur les comportements d'achat et sur l'équipement commercial.

Une information complète

Les résultats de l'étude sur les comportements d'achat des clients pour des produits de consommation courante - réalisée par le cabinet AID Observatoire en décembre 2012 auprès de 800 ménages représentatifs du Grand Nouméa et auprès de 480 ménages représentatifs de la province Nord - permettent de connaître les marchés de consommation des Calédoniens et les circuits de distribution par bassin de vie.

Le recensement de l'offre en équipement commercial - réalisé par l'institut Quidnovi pour les communes du Grand Nouméa en août 2014 et par le cabinet AID Observatoire pour la province Nord en décembre 2012 - permet quant à lui d'avoir des informations précises sur la localisation des points de vente, la diversité de l'offre commerciale et les surfaces des locaux commerciaux.

Pour aller plus loin dans l'analyse de marché

Au-delà des informations disponibles via l'Observatoire du commerce mis en ligne sur le site nc-éco.nc, la CCI-NC commercialise des prestations adaptées à des besoins ciblés. Ainsi, des fiches synthétiques sont disponibles. Elles décrivent les comportements d'achat des ménages pour chaque produit et famille de produit. Par exemple les fiches « famille* » décrivent des informations relatives à une famille de produits et proposent : un focus démographique, le marché global, la destination des dépenses des ménages par commune et par bassin d'achat, l'activité commerciale détaillée par forme de vente, l'origine des dépenses dans l'agglomération.

Les données sur mesure, quant à elles, permettent de choisir des indicateurs sur la consommation des ménages et sur l'équipement commercial afin de connaître ses clients potentiels, estimer son environnement concurrentiel, etc.

Pour en savoir plus sur la commercialisation de ces données, une fiche pratique *Analysez votre marché avec l'Observatoire du commerce* est téléchargeable sur les sites cci.nc et nc-eco.nc

* 5 familles de produits sont disponibles : alimentaire, sport/culture/loisirs, équipement de la personne, équipement de la maison, hygiène/santé/beauté.

QUELQUES CHIFFRES CLÉS :

Dépense annuelle de consommation des Calédoniens : **95 milliards de francs**, dont **55 %** dans l'alimentaire pour la province Sud et **61 %** pour la province Nord

2/3 de la consommation des ménages se fait en grandes surfaces

4280 commerces sont présents sur le territoire (174 commerces pour 10 000 habitants) pour un CA annuel de **500 milliards de francs**

500 à **600** nouveaux commerces se créent par an

88 % des commerces ont moins de 5 salariés

10 400 emplois salariés dans le secteur du commerce

Contact :
CCI - Fichier des entreprises
Tél. 24 31 25 / fic@cci.nc

Une pépinière d'entreprises pour grandir

Vous êtes à la recherche d'un bureau entièrement équipé pour votre entreprise. De services mutualisés et d'un accompagnement qui vous permettent de vous développer.
La pépinière d'entreprises de la CCI, Espace performance, vous offre les conditions idéales pour faire prospérer vos projets en toute sérénité.

© Sébastien Mérion

620 m². C'est la surface totale de la pépinière Espace performance située au centre-ville de Nouméa qui, avec ses 19 bureaux de 10 m² à 26,61 m², accueille des entrepreneurs du secteur des services. Bien plus qu'un bureau entièrement équipé et sécurisé loué à un tarif compétitif – de 35 070 F à 93 135 F selon la surface – les résidents de la pépinière bénéficient d'un ensemble de services particulièrement étendu et qui font réellement la différence. En effet, quoi de plus important pour une petite structure que d'avoir accès gratuitement à une salle de réunion, une cafétéria, un indispensable accueil physique et personnalisé, un matériel de reprographie, la gestion du courrier, la mise en place d'une ligne téléphonique (l'accès à l'ADSL étant facturé au prix coûtant) ? Côtoyer au quotidien d'autres entrepreneurs évoluant dans différents univers professionnels est également gage de partage et d'échange d'une grande richesse. Des liens professionnels se nouent et des réseaux se mettent en place, pour le bénéfice de chacun.

La CCI au service des résidents

Devenir résident d'Espace performance c'est également bénéficier de la proximité immédiate des nombreux services que la CCI offre aux entrepreneurs. Accès aux données économiques, juridiques et fiscales, à la formation, mise en relation avec les partenaires ou organismes professionnels opportuns, conseils ciblés, mais surtout un appui constant pour vous aider dans le développement de votre entreprise. La CCI vous écoute et vous soutient dans votre évolution grâce à ses nombreux conseillers. De même, la Chambre aide les résidents à promouvoir leur activité dans ses supports de communication tels le magazine *CCI Info*, le site internet d'Espace performance (esp.cci.nc) ou encore l'annuaire numérique des entreprises jeco.nc

Notre prochain résident ? Vous, demain !

Dans une volonté d'ouvrir l'accès de la pépinière au plus grand nombre d'entrepreneurs afin de les accompagner et les soutenir aussi longtemps que nécessaire dans la croissance de leur entreprise, la CCI a simplifié les conditions d'entrée. Pour devenir résident, rien de plus simple : il vous suffit de contacter la responsable de la pépinière au 24 31 05 / esp@cci.nc et de proposer votre candidature ! Et ce, quel que soit l'âge de votre entreprise. Votre séjour en tant que résident de la pépinière pourra se prolonger autant que vous le souhaitez, et non plus uniquement pendant 4 ans. Ce critère de soutien pérenne répond à un besoin d'accompagnement des entreprises dans leur croissance qui a été mis en avant par l'enquête réalisée au mois de mars auprès de 600 ressortissants, tous secteurs d'activité confondus.

© Sébastien Mérion

TÉMOIGNAGE D'UN ANCIEN RÉSIDENT

Pour Jenny Jurion, directrice associée de Pop Events, société d'événementiel qui a été pendant plus de 2 ans résidente à la pépinière « *s'installer à Espace performance a vraiment été une aubaine pour notre jeune structure. Le cadre de travail complet avec un bureau entièrement équipé, une assistance comptable et juridique, sans parler de ce qui a été le plus précieux pour moi, l'accompagnement de la responsable de la pépinière, jamais je n'aurais pu trouver l'équivalent ailleurs. Quant à la plate-forme d'échange avec les autres entreprises, elle m'a permis d'aboutir à des contrats ! Il me semble essentiel de faire connaître cette pépinière au plus grand nombre et de continuer à développer ce formidable outil pour les entreprises* ».

Contact :
Espace performance – Tél. 24 31 05
esp@cci.nc / www.esp.cci.nc

Entreprises calédoniennes,
votre réactivité et votre générosité
pour soutenir **le Vanuatu** contribuent
à la reconstruction de ce pays
durement frappé par le cyclone Pam.
Merci pour votre mobilisation.

La volonté d'entreprendre, le choix de réussir

GOUVERNEMENT DE LA NOUVELLE CALÉDONIE

SÉCURITÉ CIVILE NOUVELLE-CALÉDONIE

cci NOUVELLE-CALÉDONIE

Olivier Bigaud, la force de l'engagement

Nous vous proposons de découvrir chaque mois, dans votre magazine *CCI Info*, un élu qui vous représente. Olivier Bigaud inaugure cette série de portraits, lui qui est l'un des 31 nouveaux élus de la mandature 2015/2019 présidée par Jennifer Seagoe. Entrez avec lui dans la mêlée…

Né à Santo au Vanuatu, au hasard des pérégrinations d'un papa aventurier voyageur, Olivier Bigaud passe les premières années de sa petite enfance à Nouméa, berceau familial maternel. Suivent l'Arabie Saoudite puis l'Irak, pays dans lequel il vivra 5 années inoubliables.

Ballon ovale et vignobles bordelais

À l'adolescence commencent les années pensionnat dans un lycée de la région bordelaise (les racines paternelles). Bac économie, 4 ans de droit, BTS d'œnologie/viticulture en poche, Olivier Bigaud travaille dans la production viticole : maître de chai à St Émilion et chef de culture (les amateurs de Bordeaux apprécieront !). « *J'ai eu très vite le désir de devenir chef d'entreprise : j'ai créé une entreprise de nettoyage dans le milieu vinicole, avec 45 employés.* » Amour du vin, quand tu nous tiens !

Pendant plus de 15 ans, c'est le rugby, qu'il pratique assidûment, qui lui inculque ses valeurs les plus profondes, fondées sur « *la solidarité, l'esprit de corps qui pousse au dépassement d'un groupe de personnes pour atteindre un objectif commun, le partage des choses simples et vraies, l'amitié* ».

Retour aux sources calédoniennes

Un heureux concours de circonstances, comme sait si bien les agencer la vie, le ramène sur le territoire où il crée une entreprise de nettoyage, secteur d'activité qu'il connaît bien, et en parallèle une société d'import de vins bordelais. Olivier revend assez rapidement sa société de nettoyage à l'un de ses salariés pour développer sa société d'importation, Big Import, afin de se concentrer sur sa passion professionnelle. Puis c'est l'aventure dans le commerce qui débute avec l'ouverture de sa première boutique La Winerie à Dumbéa en 2012, « *dans une zone en plein développement où ce type de commerce de proximité n'était pas encore installé. Les premiers mois ont été très mouvementés, les travaux dans le quartier étant notre lot quotidien !* » Et l'année suivante il ouvre une 2e enseigne à Sainte-Marie. Ce qui caractérise La Winerie ? « *C'est une entreprise familiale que je gère avec mon frère et mon père ! Notre philosophie étant, comme tout bon caviste, de faire découvrir à nos clients l'immense diversité des vins et de leur origine. En n'oubliant jamais cependant que le goût du vin est chose somme toute assez subjective…* »

Olivier Bigaud, élu du secteur commerce : les fondamentaux du rugby appliqués à la CCI

« *Mon souhait est que toutes les entreprises, et notamment les petites, se rendent compte que la CCI n'est pas une grosse machine mais au contraire que la Chambre est là pour elles, et qu'elles doivent s'en servir. J'aimerais pouvoir contribuer à créer encore plus de liens de proximité et de solidarité. La CCI est au cœur de la vie économique du territoire : participer aux différentes commissions, comme celle des avis rendus par la Chambre, est véritablement passionnant et nécessaire, afin de défendre les intérêts des entreprises. Je ne doute pas qu'avec cette nouvelle équipe d'élus consulaires qui est motivée, dynamique et active, nous arrivions à être à 100 % au service de toutes les entreprises.* »

OLIVIER BIGAUD,
44 ANS

- Gérant de la Winerie et de Big Import
- Représentant du secteur commerce
- Membre des commissions : numérique et innovation, commerce, paritaire du personnel, avis

moi, je paie en 2 3 4 fois

avec ma carte Visa ou Mastercard* chez les commerçants affiliés au réseau PnF

"et maintenant jusqu'à 500 000 F"

RESEAU PnF

VISA MasterCard

Vous êtes commerçant et vous n'êtes pas encore affilié à PnF, contactez le 256 990 pour un rendez-vous avec votre conseiller.

* Vous pouvez payer en plusieurs fois à partir de 20 000 F d'achat chez les commerçants affiliés quelle que soit votre banque, avec votre carte Visa ou Mastercard délivrée en Nouvelle-Calédonie.

un produit BCI Groupe BRED

MiVi : la tendance est au verre

Depuis plusieurs années, le verre a su s'inscrire dans les tendances déco quasi incontournables sur le Caillou. Il s'illustre dans les bâtiments, les architectes en raffolent et les particuliers le plébiscitent. Spécialisée dans le façonnage sur-mesure de ce matériau, la miroiterie-vitrerie MiVi propose une gamme de 120 références.

© NV

Pour Valérie Jeandin, le verre est un matériau encombrant, lourd et fragile qui demande de la technicité et des équipements adaptés.

À l'aube de fêter son 20e anniversaire, la miroiterie-vitrerie MiVi affiche un parcours éloquent. Sa spécialité ? Le verre sous toutes ses formes. Pour la gérante, Valérie Jeandin, le secret de sa longévité tient en trois mots clés : qualité, disponibilité et sécurité. « *Le verre est un produit dangereux qu'il convient de manier et de poser selon des règles draconiennes* », tient-elle à rappeler. Sa matière première est essentiellement importée d'Europe, ce qui lui assure des critères normatifs de sécurité. Elle est livrée en plateaux de 7 m², lesquels sont stockés dans un dock. « *Nous avons à disposition l'équivalent de 20 containers, ce qui représente 25 000 m² et 120 références, tous verres confondus. Cela nous permet d'assurer une rotation de huit à neuf mois de stock et de répondre aux demandes dans les plus brefs délais, à savoir 48h pour les professionnels et 72h pour les particuliers* », poursuit-elle. Les plateaux sont ensuite découpés et façonnés sur mesure pour les professionnels et les particuliers car le bâtiment et l'agencement constituent les deux grandes activités de MiVi. « *Pour ce qui est du bâtiment, nous proposons une large gamme de verres sécurisants : protection des personnes et/ou des biens qui répondent à des normes spéciales. Nous avons aussi développé une gamme de vitrages qui, en plus de la sécurité, offrent - au choix - un affaiblissement acoustique très important ou un contrôle solaire qui limite les UV et l'effet de serre tout en améliorant le confort visuel.* »

Le nec plus ultra

Facile d'entretien, solide et esthétique, le verre se taille une part de choix sur le territoire depuis quelques années. « *Là où on posait auparavant du carrelage, on opte désormais pour du verre laqué ou opaque qu'on colle sur les surfaces : crédence de cuisine, comptoir de bar, meuble, etc. Tout est permis ou presque ! Les architectes l'ont bien compris, qui osent de subtils mariages, de même que les particuliers.* »

Les exemples ne manquent pas. On retiendra le verre laqué qui associe élégance et brillance, disponible dans une vingtaine de couleurs « *même si le rouge, le gris métal et le blanc sont les plus prisées* ».
Autre lieu, autre ambiance. À l'heure où les salles de bain sont de plus en plus petites, le verre s'invite dans les cabines de douche qui jouent la carte de la transparence, donnant ainsi l'illusion d'une pièce plus grande. Effet garanti. Sans oublier le miroir, « *le roi des matériaux* » dixit Valérie Jeandin, qui reflète la lumière et donne de la profondeur selon son emplacement. « *Le nec plus ultra, c'est de l'utiliser en agencement avec du verre laqué que nous sablons avec des motifs personnalisés. Le principe est simple : on dépolit la laque et on obtient un dessin en négatif.* » Autrefois considéré comme un simple matériau industriel, le verre est devenu le matériau de toutes les tentations.

30 À 50 % DES CHUTES RECYCLÉES

Dans un souci environnemental, MiVi fait appel à la société Recy'verre depuis l'an dernier. Sur les 150 tonnes de déchets annuels, « *la contrepartie du sur mesure* », 15 à 30 % sont aujourd'hui recyclés. « *Pourtant, le verre peut être réutilisé dans les filtres à piscine, les routes, les aménagements de jardin et en sable industriel* », explique Valérie Jeandin qui caresse le rêve de pouvoir, dans un futur proche, réutiliser son propre verre pour son sablage.

Contact :
MiVi
61 rue Fernand Forest,
complexe Ducos Factory. - Tel. : 24 11 84
MiViMiroiterieVitrerie

SIAP TOYOTA Tél. : 25 52 52 - NORD MOTORS Tél. : 477 877 www.toyota.nc

Elewen crée l'événement

Jeune société d'événementiel créée en décembre 2014 par Anael Gallois, ancien apprenti Négociation relation client à la CCI, et Irvin Pugibet, jeune apprenti actuel de la CCI Apprentissage, Elewen a déjà à son actif la création de plusieurs événements pour l'année 2015. La River party, qui s'est tenue les 28 et 29 mars à la Ouenghi au cœur d'une propriété privée avec accès à la rivière, avec au programme : stand de tir, places de tente, places de parking sécurisé, randonnées et une grande soirée musicale. Autre événement en cours : l'élection de Miss et Mister jeune 2015 en partenariat avec le Comité Miss Nouvelle-Calédonie, qui se déroulera au Kuendu Beach en juin. Au-delà de ses propres événements, Elewen propose aux entreprises de prendre en charge la création et la gestion de leurs événements : gestion de A à Z de stands sur les salons professionnels, organisation de repas de fin d'année, etc. Autre corde à leur arc d'organisateurs : l'organisation complète des mariages pour les particuliers. La particularité d'Elewen : une équipe jeune et dynamique qui ne recule devant aucun défi !

Elewen – Tél. 96 25 82 - 80 99 36
direction.elewen@outlook.com / www.elewen.co

L'Hôtel Beaupré vous offre la plage de Fayaoué

La transformation du gîte Beaupré, ouvert en 1983, en un hôtel qui devrait être classé sous peu 2* est une véritable réussite. Inauguré officiellement début mars, c'est un nouvel hébergement de qualité au concept architectural moderne dominé par le bois et un joli jeu de passerelles, qui est proposé aux touristes. Le cabinet Philippe Jarcet architecture a su parfaitement intégrer les 13 bungalows au cœur de l'environnement exceptionnel de cette île si proche du paradis, face à la plage de Fayaoué. Les bungalows sont équipés d'une kitchenette (excepté celui destiné aux personnes à mobilité réduite) et peuvent accueillir de 3 à 6 personnes, selon le type choisi (28 m² ou 56 m²). À noter que c'est le seul établissement des îles Loyauté dont 99 % des unités d'hébergement disposent d'une kitchenette. Le restaurant propose des petits déjeuners buffet et la carte des déjeuners et dîners est dominée par les poissons et les fruits de mer.

Hôtel Beaupré - Tél. 45 71 32
www.hotelbeaupre.nc

Des saveurs calédoniennes au Foodex

Les Calédoniens au Foodex.

Dans le cadre de la 40e édition du Foodex - salon agroalimentaire de renommée internationale -, une délégation de la FINC s'est rendue début mars au Japon afin de présenter à un public de professionnels de la gastronomie des produits made in Nouvelle-Calédonie : différentes gammes de chocolats de Biscochoc, les trois gammes de la bière Manta de la société Le Froid, glaces et pâtes à tartiner de Switi, saumons marinés de Pacific-One et enfin une gamme de produits divers estampillés Saveurs authentiques, représentants des producteurs locaux de liqueurs, confitures, achards, sels, punch et chocolat. Pour Marjorie Micollet de la FINC, cette première participation au Foodex est positive : « *il y a eu beaucoup de monde sur notre stand calédonien. Et même si pénétrer le marché japonais n'est pas chose facile - il est par exemple nécessaire de passer par des importateurs pour commercialiser nos produits - nous avons ouvert une porte. Pour poursuivre dans notre volonté d'accompagner et soutenir nos adhérents dans leur démarche à l'international, nous allons participer en septembre prochain au salon Fine Food de Sydney* ».

Pour Dominique Muller, responsable de Pacific-One, « *être présent au Foodex a été une vraie chance. Mes produits ont fait l'unanimité, et, si tout se passe comme espéré, des liens commerciaux vont se mettre en place avec des importateurs. Concept, packaging, qualité de mes produits qui n'ont pas leur équivalent au Japon, c'est formidable d'être reconnu par un public de professionnels !* ». Pacific-One propose du saumon norvégien de qualité prémium qui est en grande partie transformé grâce à des marinades sèches à base d'épices et d'aromates, calédoniennes pour la plupart. Comme tient à le souligner son gérant « *nous, les producteurs calédoniens, nous faisons rayonner notre pays. Et les saumons transformés de Pacific-One, aux antipodes de la Norvège, ont démontré un savoir-faire d'excellence !* ».

Il y a de l'Ambiance au Quartier Latin !

Une nouvelle franchise, Ambiance & styles, a ouvert ses portes au quartier Latin, au cœur d'un « village » de plus en plus tendance et dans lequel de nombreuses boutiques au concept affirmé trouvent leur place. Ainsi, ce magasin spécialisé dans les arts de la table, les ustensiles de cuisine et les cadeaux déco, avec son concept européen (plus de 100 magasins en Métropole), propose des produits vendus à prix serrés grâce au système de la centrale d'achat. Des arrivages sont programmés tous les mois et demi afin de satisfaire une clientèle avide de nouveautés et de produits originaux. Qu'offrent les rayonnages de cette belle et grande boutique ? De la vaisselle (Guy Degrenne, Sibo…), des verres et des vases (Léonardo, Open up de Chef et sommelier), des moules et ustensiles de pâtisserie (De Buyer), tout pour faire du scrapcooking, des plats pour la cuisson (Le Creuset, Cristel…), des couteaux Sabatier, des couverts (Couzon), des poubelles en métal (Brabantia), des moulins à poivre et sel (Peugeot) et bien d'autres produits qui trouvent leur place dans la cuisine et le salon.

Ambiance & styles est ouvert du lundi au samedi en continu de 9h à 18h au 30 rue Auguste Brun (face au parking de l'As de Trèfle) – Tél. 27 72 33 – ambianceetstylesnoumea

À l'abordage !

L'entreprise Boniface Acma, spécialiste en accessoires de manutention, bien connue des Calédoniens depuis maintenant 40 ans, a ouvert le 1er décembre une succursale au centre-ville de Nouméa : Accastillage Républic. « *Notre souhait était de nous rapprocher des clients des marinas afin de leur offrir plus de proximité et plus de services. Nous souhaitons leur faciliter la vie et ne plus les contraindre à se déplacer sur Ducos* » explique Yvonne Boniface, la gérante du magasin. Ainsi, c'est tout l'univers de la marine que les marins retrouvent rue Duquesne face au Monument américain : bouts, guindeaux, manilles, poulies, encres, chaînes, pare-battages, crochets, mousquetons, treuils électriques… Du côté des marques, Accastillage Républic a sélectionné : Wichard, Liros, Viadana, Forbes et Fob, le meilleur des marques européennes et américaines. Quant aux prix pratiqués, ce sont les mêmes qu'à Ducos chez Boniface Acma, qui sont réputés pour être compétitifs.

Accastillage Républic – 30 rue Duquesne (à côté d'Axxess Travel) Tél. 28 43 33 - Ouverture : lundi de 13h30 à 17h30 – du mardi au vendredi de 8h30 à 12h et de 13h30 à 17h30 samedi de 7h30 à 11h30.

Du nord au sud, il y a toujours un grand hôtel !

Pour faire le tour de la Grande Terre, les Grands Hôtels de Nouvelle-Calédonie proposent 6 escales de bien-être et de services à chacune des étapes touristiques ou professionnelles. À Nouméa, Le Beaurivage, entièrement rénové en 2014, offre à ses clients… la baie des Citrons ! Le Surf hôtel, un des plus anciens de la ville, déploie son charme désuet sur l'Anse Vata. À Koné, il faudra choisir entre La Néa avec ses 30 bungalows et sa piscine, et le Koniambo avec ses 51 chambres et appartements et sa piscine. À Hienghène, le Koulnoué village est installé au sein d'une magnifique cocoteraie. En cours de rénovation, il offrira sous peu des bungalows premium avec piscine privative ! À Poum, le Malabou beach est posé à l'extrême nord de la Grande Terre sur une plage somptueuse et propose aux visiteurs 34 bungalows et 3 suites familiales. Lui aussi est en cours de rénovation pour offrir des bungalows premium avec piscine privative.

Pour en savoir plus consultez Jeco :
www.jeco.nc/vitrines/surf-hotel
www.jeco.nc/vitrines/hotel-beaurivage
www.jeco.nc/vitrines/hotel-la-nea
www.jeco.nc/vitrines/hotel-koniambo
www.jeco.nc/vitrines/koulnoue-village
www.jeco.nc/vitrines/hotel-malabou-beach

C'est leur réussite !

Depuis le 2 mars dernier la 2e saison de l'émission C'est ma réussite, réalisée par Radikal Pictures en co-production avec NC 1ère et diffusée sur la chaîne publique du lundi au vendredi à 18h55, présente, sous forme informative et pédagogique, des projets de vie fièrement racontés par une trentaine de Calédoniens et Calédoniennes. Ces portraits de 2 mn 30 mettent en lumière des réussites professionnelles aux cheminements parfois atypiques : orientation tardive, reconversion, métier insolite... Il en faut de l'audace, de l'esprit d'initiative, de la ténacité, de la confiance en soi et du travail pour affirmer avec conviction sa réussite ! Parmi ces Calédoniens qui sont mis à l'honneur, figurent trois anciennes diplômées de la CCI Apprentissage : Laura Bégaud, Jennifer Bernanos et Christel Sakiman, et une ancienne diplômée de l'EGC : Jessica Kalsakau. Bravo mesdames pour votre parcours et votre réussite !

Il est possible de voir ou revoir les émissions déjà diffusées sur le site : www.nouvellecaledonie.la1ere.fr/emissions/c-est-ma-reussite

LES PETITS DÉJEUNERS PROFESSIONNELS DE LAGOON ENTREPRISES ET CITIUS

Une fois par trimestre, les chefs d'entreprise et les acteurs de la technologie de l'information sont conviés par Lagoon Entreprises et Citius à des rencontres placées sous le signe de l'information. L'objectif de ces petits déjeuners étant pour les deux sociétés d'initier les échanges entre professionnels, d'aborder les challenges technologiques et numériques des uns et des autres, et de leur proposer des solutions adaptées. Au programme également de ces rencontres, la visite du Data center Citius afin de faire découvrir aux participants certaines installations de ce centre de données ultra sécurisé. Les thèmes des prochains rendez-vous de l'année : Les solutions SaaS, messagerie et bureautique professionnelles le 28 mai, Lagoon Cloud, sécurisation de vos postes de travail le 27 août et enfin Les solutions TaaS, téléphonie déportée et hébergée, le 26 novembre.

Avec 25 places disponibles par session, il est conseillé aux professionnels intéressés de s'inscrire rapidement à l'adresse web suivante : http://lagoon.nc:pro:inscription-evenements

Pour les amateurs de Sushi

La galerie Hilton La Promenade accueille depuis quelques semaines un nouveau restaurant, le Tanuki Sushi train, qui ravit déjà le palais des Calédoniens amateurs de Sushi. La formule Sushi train, très à la mode au Japon, apporte une note originale et ludique aux plaisirs de la dégustation. Chacun se sert à son rythme et peut ainsi se laisser séduire au gré des bols qui défilent sur le tapis roulant. Jean-Pierre Hémon, le chef renommé du Tanuki Sushi Train, propose un large choix de sushi, maki, sashimi, wok et brochettes à consommer sur place - en terrasse ou en salle climatisée - ou à emporter. Les becs sucrés sauront apprécier la sélection de maki sucrés et de pâtisseries maison. Les enfants n'ont pas été oubliés et un menu spécial Tanu Kid, avec une surprise à la clé, a été créé par le chef. Ce restaurant convivial, situé dans un des plus beaux cadres de Nouméa, est un rendez-vous idéal pour les repas d'affaires ou pour les repas entre amis ou en famille.

Tanuki sushi train – Galerie Hilton la Promenade
Tél. 24 22 20 / « Tanuki » - Plus d'info sur cuenet.nc
Restaurant sans réservation ouvert tous les jours.

Le 23 mai : chefs d'entreprise, soyez CIEL !

Le Lions Club Nouméa Doyen organise pour la 1ère fois à Nouméa, samedi 23 mai à partir de 7h, un Challenge Inter Entreprises Lions 2015 (CIEL) regroupant quatre disciplines sportives au profit de grandes causes humanitaires, sociales et communautaires en Nouvelle-Calédonie. Parmi lesquelles : l'illettrisme, les malvoyants et les aveugles, les personnes handicapées. Le Club a décidé de soutenir également les sinistrés du cyclone Pam au Vanuatu. Ainsi, les entreprises calédoniennes sont invitées à participer à ce Challenge sportif qui comprend au choix des épreuves de voile à la baie de Sainte-Marie, de tennis au tennis club du Mont-Coffyn, de course à pied à la promenade Pierre-Vernier et de golf au golf de Tina. Trois formules de sponsoring sont proposées aux entreprises avec, à la clé, un nombre de places pour les inscriptions aux disciplines sportives et des places pour la soirée de Gala qui sera organisée au Château Royal. Une soirée qui réunira tous les sponsors et durant laquelle les entreprises finalistes des épreuves sportives seront récompensées. L'événement sera largement médiatisé – radio, télé et presse – ce qui donnera une véritable visibilité aux sponsors du CIEL 2015.

Pour en savoir plus sur ce Challenge et ses différentes formules de sponsoring, contacter le Lions Club par mail à : lcnd2015@gmail.com

La maîtrise des risques en 5 métiers

Inspection & assistance technique | Bâtiment & infrastructures | Formation | Essais & Mesures | Conseil

Apave Calédonie

► 200 rue de Gervolino PK6 - Immeuble As de Trèfle (2ème étage)
BP 4012 • 98846 NOUMEA Cedex
Tél. : +(687) 447 700 • Fax. : +(687) 447 701 • caledonie@apave.com

► ZA Tipenga - 1er étage - 98825 Pouembout
Tél. : +(687) 445 420 • Fax. : +(687) 447 701 • caledonie@apave.com

apave

Informatique : Muneris surfe sur la vague

Christophe Colardeau a créé Muneris, en octobre dernier, une société de services en ingénierie informatique au service des professionnels. Et c'est à la pépinière d'entreprises de la CCI qu'il a choisi de s'implanter. Une solution « clé en main » qui a séduit cet avant-gardiste.

Christophe Colardeau s'avoue conquis par la pépinière.

La société est récente, à peine quelques mois d'existence, mais elle est le fruit d'une expérience de plus de dix ans. À sa tête, un féru d'informatique, Christophe Colardeau, qui a choisi de voler de ses propres ailes après avoir travaillé de longues années chez un spécialiste de la place. Son credo ? Trouver et proposer des solutions informatiques pour les professionnels. Ainsi, Muneris s'illustre sur plusieurs créneaux : l'infogérance, en l'occurrence la mise à disposition de services pour gérer un parc informatique de façon ciblée ou complète, ainsi que des audits, des conseils et des expertises qui tendent vers un seul objectif, apporter des solutions sur mesure aux problématiques de l'entreprise, lui permettant à terme de réduire ses coûts. Mais pas seulement. « *Nous proposons de nous occuper de la réalisation de projets d'infrastructures informatiques dans leur globalité, de l'étude à la finalisation, en passant par la conception et le conseil,* assure le jeune entrepreneur. *Et nous garantissons les résultats attendus en accompagnant les démarches de consolidation d'infrastructures de stockage, des serveurs et des réseaux. En clair, nous prenons en charge l'infrastructure informatique d'une entreprise afin de lui assurer une meilleure productivité. Après analyse du besoin, nous sommes en mesure de lui fournir une ou plusieurs solutions fiables, flexibles et adaptées car L'IT* [1] *de demain devra être plus souple, moins cher et plus performant.* » Dans le cadre d'intégration de solutions novatrices, Muneris propose également des formations à la carte.

Concevoir l'informatique de demain

Christophe Colardeau a opté pour la solution de l'entreprise individuelle (EI) en mai 2014, avant de se lancer dans la création d'entreprise (EURL) en octobre. Un défi qu'il a choisi de relever en s'implantant à Espace Performance, l'une des pépinière d'entreprises de la CCI. Et à la question, pourquoi ce choix ? la réponse fuse. « *Ce dispositif offre une solution clé en main : bureaux, matériel, électricité, Internet, ligne fixe, mise à disposition de salles pour recevoir les clients, secrétariat, etc. Tout est mis à notre disposition moyennant un loyer modéré puisque cette structure d'hébergement, d'appui et d'accompagnement repose sur le principe des coûts mutualisés* ». En janvier, ce dernier a accueilli un collaborateur. « *Un ami informaticien avec qui j'ai fait mes études au lycée du Grand Nouméa.* » Tous deux entendent bien figurer parmi les acteurs majeurs de l'ingénierie informatique en Calédonie. À bon entendeur !

(1) : technologies de l'information

Participez au premier séminaire sur "la virtualisation du stockage" organisé par Muneris en partenariat avec DataCore la semaine du 13 au 17 avril au Château Royal.

Contact : contact@muneris.nc ou 24 23 12

Contact :
MUNERIS Espace Performance
Bureau 11 / Tél. : 24 23 12
Email : contact@muneris.nc
Site Internet : muneris.nc

SUZUKI

Way of Life!

Swift
SÉRIE LIMITÉE
Banana Moon
Californian Sunwear

1790 000 F*

Livrée avec son kit*
Banana Moon

Sac de plage

Drap de bain XXL

Oreiller de plage

Chapeau de plage

SUZUKI SWIFT édition limitée
Banana Moon
1.2L essence / 94CH / 5 portes
Jantes alliages 16' ■ 7 airbags ■ Climatisation
- *Vitres électriques avant et arrière (sur teintées AR)*
- *5 étoiles EuroNcap ■ ABS et ESP de série*
- *Radio CD / MP3 / USB ■ Système ISOFIX.*

3 Ans Garantie ou 100 000 km au premier terme échu

NB : Distribution par chaîne

** Pour 1 F de plus.*

Ligne de vêtements et de maillots de bain Banana Moon distribuée chez Ultra-Violet I Galerie Palm Beach I Anse Vata I Nouméa

ULTRA VIOLET

** Participation Eco VHU de 3 500F en sus. Promotion applicable à partir du 9 mars 2015 sur 30 exemplaires uniquement.*

215 • FREELANCE

Groupe Automobile Jeandot

AUTOCAL I 198 RUE JACQUES IÉKAWÉ I PK4 I NOUMÉA I TÉL. **43 87 44** I E-MAIL : autocal@hgj.nc
PARKING DU NORD I KONÉ I TÉL. **47 50 60**
Nos agents : GN Automobiles Koumac 77 23 94 I ALV Poindimié 42 58 00 I Bourail Auto Services 77 96 95

Retrouvez nos offres sur www.groupejeandot.nc

Le secteur de la climatisation en surchauffe

La vague de chaleur qui s'est abattue cet été a fait le bonheur des professionnels de la climatisation. Mais ce pic d'activité est-il révélateur d'un secteur en bonne santé ?

Chaque été, c'est le même problème. Avec l'arrivée des grosses chaleurs, les demandes d'installation ou de réparation de climatiseurs grimpent à l'image du mercure dans le thermomètre. « *Les gens attendent de suffoquer chez eux pour installer une clim'* », sourit Claude Boinet, le gérant de CFC (Calédonienne du froid et de la climatisation) et d'IMCF, une société spécialisée dans l'installation, la maintenance, la climatisation et le froid. Cette tendance s'est accrue cet été, avec des températures au plus fort et un taux d'humidité proche des 95 %. « *Les gens ont couru après les climatiseurs. Aussi bien ceux qui n'en avaient pas que ceux dont le système était défectueux* », commente Claude Boinet. Sa société CFC, qui avait pourtant anticipé une hausse des ventes en commandant davantage d'unités, s'est retrouvée en rupture de stock sur certains de ses produits. « *On a essayé de répondre à la demande en se reportant sur d'autres marques de notre catalogue, de très bonne qualité elles aussi* », indique le gérant qui attend une nouvelle cargaison de 400 climatiseurs.

Variations saisonnières

Même constat chez Fujitsu climatech, vendeur de climatiseurs et de pièces détachées, également formateur. « *Les semaines où le thermomètre s'est affolé, les demandes n'ont pas arrêté. Les clients veulent un peu de fraîcheur pour réussir à dormir* », observe Franck Kakou, le directeur. Pour autant, ce secteur d'activité obéit à des variations saisonnières. Cette vague d'achat n'est pas représentative de l'état de santé du marché, selon Franck Kakou. « *Les chiffres sont à la baisse sur l'ensemble de l'année.* » Et ce constat ne se résume pas à 2014, selon le directeur de Fujitsu climatech. « *Les belles années sont derrière nous. Le secteur se portait très bien il y a huit ans, et jusqu'à il y a deux ans encore, grâce aux grands projets miniers notamment. Depuis, la demande est redevenue moyenne (…). Les gens sont désormais équipés en climatiseurs et il y a moins de défiscalisation* », analyse Franck Kakou. Cependant pour Claude Boinet si le niveau d'équipement est élevé chez les particuliers, et plus encore chez les professionnels, il ne représente pas forcément un frein pour l'activité. « *Les clients qui ont acheté des climatiseurs bas de gamme et défectueux souhaitent aller vers de la qualité. Et ceux dont l'équipement est ancien cherchent à le renouveler.* » La technologie a évolué et répond à de nouvelles attentes des consommateurs. « *On peut aujourd'hui leur vendre des climatiseurs qui consomment moins d'énergie à des prix beaucoup plus attractifs qu'autrefois* », souligne le gérant de CFC. Autre innovation, qui a trouvé son public dans les communes de la Calédonie où la température chute à la saison fraîche : les climatiseurs à système réversible qui permettent de souffler du chaud ou du froid, selon les saisons.

Malgré une anticipation des stocks, CFC s'est retrouvée en rupture sur certains de ses produits.

LA HAUSSE DU DOLLAR PÈSE SUR LES PRIX

Alors qu'il était à son point haut en mai dernier, l'euro est aujourd'hui en forte baisse par rapport au dollar. Ce phénomène n'est pas sans conséquence pour les importateurs qui voient les taxes douanières augmenter en même temps que la valeur du produit. Le secteur de la climatisation n'est pas épargné puisque la majorité des importations provient d'Asie, notamment de la Malaisie et de la Thaïlande, où sont délocalisées les usines japonaises, avec le dollar comme monnaie commerciale. « *Cela représente une hausse de 6 à 7 % sur notre prix de revient* », relève Claude Boinet. Certains professionnels pensent déjà répercuter cette hausse sur leurs prix de vente. D'autres misent sur un retour à la normale, mais dans combien de temps…

Contacts :
CFC
Tél. 24 06 07 / cfc.boinet@lagoon.nc
Fujitsu Climatech
Tél. 28 78 45
ventefuji.climatech@lagoon.nc

Le crédit en forte hausse en Australie

Selon les chiffres de la banque centrale australienne, le crédit a progressé de 5,9 % en 2014, atteignant ainsi son plus fort taux de croissance depuis 6 ans. Les hausses les plus importantes se trouvent, sans surprise, dans le secteur immobilier (+10,1 % dans le crédit à l'investissement et +7,1 % dans le crédit au logement). Mais on assiste également à une spectaculaire reprise de la croissance du crédit aux entreprises qui est passé de +1,6 % en 2013 à +4,8 % en 2014. Seuls les prêts personnels sont en quasi-stagnation : +0,9 %, soit le même chiffre que l'année précédente.

Papouasie-Nouvelle-Guinée : les Jeux du Pacifique bénéficient aux entreprises locales

Selon le Comité d'Organisation, plus de 200 entreprises locales sont actuellement impliquées dans la préparation des Jeux du Pacifique 2015 prévus en Papouasie-Nouvelle-Guinée. Plus de 5,5 milliards de francs de contrats leur ont d'ores et déjà été attribués. Il reste encore 877 millions de francs à allouer dans des domaines variés. Les entreprises sont ainsi invitées à « *garder un œil sur les appels d'offres dans les médias, des opportunités pouvant se présenter jusqu'au terme des deux semaines de compétition* ». Le Comité a également rappelé la possibilité pour les entreprises de devenir partenaires de l'événement et a remercié les vingt sponsors officiels qui y ont déjà contribué à hauteur de 2,5 milliards de francs.

NOUVELLE-ZÉLANDE : LES LOYERS DE PLUS EN PLUS ÉLEVÉS

Les loyers ont globalement augmenté de 9 % en 2014, le loyer médian hebdomadaire atteignant un nouveau record de 420 NZD (33 150 F, soit environ 145 000 F par mois). Cette hausse, qui connaît bien sûr des disparités selon le type de logement et sa localisation, n'en est pas moins générale et substantielle. Pourtant, selon les spécialistes, elle reste encore inférieure à celle des prix immobiliers. En cinq ans, les loyers pratiqués à Auckland n'ont augmenté que de 26 %, alors que le prix des maisons progressait lui de 38 % : le « réajustement » est non seulement inévitable mais encore loin d'être terminé.

300 MILLIARDS DE FRANCS POUR LE TAHITI MAHANA BEACH !

Le groupe hawaïen Group 70 International, qui a remporté l'appel à projet du Tahiti Mahana Beach en juillet dernier, a annoncé avoir trouvé les financements à hauteur de 300 milliards F (soit presque 100 milliards de plus qu'escompté) auprès d'investisseurs chinois, mexicains et de groupes locaux. Apportant le soutien d'un vaste réseau de tour-opérateurs et de compagnies aériennes, ceux-ci envisageraient de développer un véritable axe Asie-Tahiti-Amérique du Sud. Rien n'est cependant acquis pour le nouveau consortium : un appel à manifestation d'intérêt a été lancé au plan mondial par le gouvernement, lequel rendra sa décision définitive courant avril.

Îles Salomon : le port d'Honiara voit grand

C'est un vaste projet d'extension des installations du port international d'Honiara qui a été officiellement inauguré par le Premier Ministre Manesseh Sogavare et l'ambassadeur du Japon, Kenichi Kimiya. Financé par l'Agence de Coopération Internationale du Japon (JICA) à hauteur de 2,6 milliards F, il comprend notamment la construction d'un second quai international qui doit permettre à la capitale de devenir un véritable hub régional et booster l'économie du pays. La fin des travaux est prévue pour septembre 2016.

Un projet de moteur de recherche « Pacifique » à Fidji

Basée à Fidji, la société E-Business, fournisseur régional de services dans le « cloud », est en pourparlers avec les géants du web pour améliorer son service de moteur de recherche régional. Selon son directeur général, Sachin Singh, leur « Pacific Search Engine » va permettre de circonscrire les recherches de Google à la région Pacifique. À travers son offre de services dans le « cloud », - deux vastes répertoires en ligne en cours de constitution et la publication prochaine d'un magazine -, Sachin Singh entend « *relier les entreprises et les organisations du Pacifique afin d'améliorer la qualité des échanges dans et entre les pays du Pacifique Sud* ».

Le Monitel de Koumac parie sur les formations

Au Monitel de Koumac, Joëlle et Thierry Ragani, les gérants depuis 2013, misent sur la formation intra-entreprise avec un accent particulier sur l'hygiène et la sécurité au travail, deux domaines qu'ils conjuguent au quotidien.

© DR

Joëlle et Thierry Ragani jouent la carte des formations.

Pour leur troisième expérience commune dans l'hôtellerie-restauration, la seconde sur le territoire, Joëlle et Thierry Ragani ont jeté leur dévolu sur le Monitel de Koumac, en juillet 2013 « *suite à une opportunité qui s'est présentée* ». Lui est aux fourneaux, elle à la réception et/ou aux tâches administratives, mais tous deux ont en commun le souci de l'hygiène et la sécurité au travail. « *Lorsque nous avons repris l'établissement, pas mal de choses étaient déjà aux normes. Toutefois, nous avons souhaité nous inscrire dans une démarche d'amélioration continue qui touche l'ensemble de notre personnel, soit dix-huit salariés, employés à des postes différents - service en salle, cuisine, chambre et entretien -* », explique Joëlle Ragani. C'est elle qui a « *montré l'exemple* » en novembre 2014 en suivant l'Autodiagnostic EvRP (Évaluation des risques professionnels), « *une formation de deux jours à l'antenne de la CCI de Koumac qui m'a permis d'identifier les différents dangers sur les postes de travail - notamment en cuisine et à la maintenance, deux domaines sensibles -, de les évaluer et de définir les actions et les outils à mettre en œuvre pour les prévenir* ». En complément de ces deux journées de formation, elle a reçu la visite d'un conseiller de la CCI au sein de l'établissement, lequel a pu « *vérifier et me conseiller sur la bonne application des outils précédemment acquis afin de les faire perdurer en totale autonomie* ».

Se former pour mieux se protéger

En début d'année, l'ensemble des salariés a bénéficié d'une journée de formation intra-muros articulée autour des bons gestes et des postures à observer. Objectif affiché : éviter le mal de dos, « *l'une des principales causes des arrêts de travail* ». « *Et ce n'est que la première formation d'une longue liste* », selon Joëlle Ragani. De fait, sont prévues au cours de ce premier semestre : une révision des acquis liée aux risques d'incendie pour les responsables (déjà formés aux risques d'incendie en 2012) et une formation en hygiène alimentaire de deux jours, également sous la forme d'une remise à niveau, pour les employés en cuisine, soit six personnes. À noter également, une formation d'une journée en électricité à l'antenne de la CCI de Koné pour les agents d'entretien « *afin de les sensibiliser aux bonnes pratiques d'intervention et aux règles de travail en sécurité* ».

Apprendre à gérer les conflits

Et d'ici la fin de l'année, la gérante entend proposer une formation aux premiers secours à l'ensemble de son personnel sur la base du volontariat. « *Savoir quoi faire en attendant l'arrivée de l'ambulance peut être utile. Je le sais pour avoir été amenée, une fois, à prodiguer les gestes de premiers secours. Et je peux vous dire que c'est ce qui a fait la différence !* » Enfin, Joëlle Ragani nourrit le projet d'une formation dédiée aux conflits, externes pour l'essentiel. « *Nous avons la chance d'avoir une bonne équipe. Ce qui parfois pose problèmes, c'est pour la responsable de la réception de gérer des clients qui peuvent se montrer difficiles. De même pour le bar, avec la vente d'alcool qui peut susciter des comportements agressifs. La plupart du temps, c'est moi qui interviens mais je ne suis pas toujours là.* » L'idée étant, à terme, de former les deux responsables afin qu'ils soient en mesure de désamorcer les conflits… d'entrée de jeu.

Contact :
Monitel de Koumac
Tél. 47 66 66
reservation@monitel.nc
monitel.nc

CONSTRUIRE
votre avenir professionnel

Dumez GTM Calédonie s'y engage

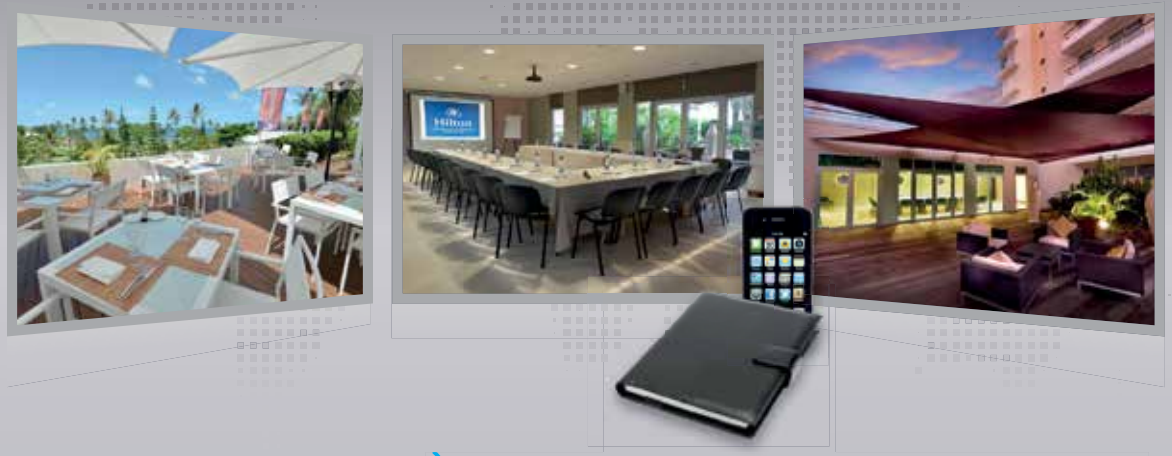
DUMEZ GTM CALEDONIE

L'humain étant au cœur de nos métiers, nous nous engageons à accompagner nos salariés dans la gestion de leur plan de carrière. À ce titre, nous nous attachons à :

› Mettre en œuvre des plans de formations ambitieux permettant d'assurer la progression continue de notre personnel

› Evaluer l'efficacité des formations dispensées à nos équipes

› Organiser un entretien individuel annuel entre chaque salarié et son supérieur hiérarchique afin de faire le point sur les actions à mettre en œuvre pour améliorer les compétences de chacun.



AJOUTEZ NOUS À VOTRE LISTE DE CONTACTS

Pour vos réunions, nous mettons à votre disposition notre salle équipée à la demande.

Hilton
NOUMEA LA PROMENADE RESIDENCES
109 Promenade Roger Laroque

Menu **Affaires** à partir de 3.600 FCFP

Toute étude de devis au 26 05 16
Service commercial
SONIA : dc@glphotels.nc
CORINE : commercial@glphotels.nc

Cloud computing
Les entreprises sur un petit nuage

Gestion des e-mails et des logiciels à distance, stockage de données plus sécurisé… Les entreprises n'hésitent plus à confier leur informatique à des prestataires locaux pour se recentrer sur leur métier. Bienvenue dans l'ère du cloud computing.

Sans forcément le savoir, le cloud computing* fait partie de notre quotidien, de Facebook à iTunes, en passant par les achats sur Internet. Google et Apple ont marqué un tournant en proposant gratuitement ces prestations tel le partage de données à distance. Mais ces services sont loin d'être sans risques. « *Vous n'êtes plus maître de vos données* », alerte Franck Chautard, directeur des opérations de Barrau Business System (BBS), l'un des prestataires locaux de cloud computing. Contacts personnels ou professionnels, e-mails, fichiers de comptabilité… toutes ces données se retrouvent stockées quelque part dans le monde, dans de grands data centers, et peuvent être consultées à notre insu. « *Quand on est une entreprise, c'est très insuffisant en termes de sécurité. D'où l'importance de faire appel à des prestataires locaux* », argumente Patrick Leclercq, responsable commercial de Data Service Pacific, qui a ouvert en 2011 un data center aux allures de Fort Alamo et qui s'apprête à en ouvrir un second.

Des données en sécurité

Tout comme BBS, cette filiale de Cipac propose à ses clients d'externaliser et de mutualiser leurs services informatiques contre rémunération. Fini les serveurs énergivores, les licences de logiciels à renouveler… Les entreprises se libèrent du temps et de l'espace « *pour mieux se recentrer sur leur métier* », explique Romain Bertrand, chargé d'affaires chez DSP. Les coûts fixes liés à l'informatique se transforment en coûts variables. En clair, je paie ce que je consomme.

Autre acteur du marché, Citius, filiale de l'OPT, dispose d'un imposant data center dans lequel il peut héberger les serveurs de ses clients, mais confie à sa filiale, Lagoon, les services de cloud. « *Un data center, c'est comme un coffre-fort numérique*, compare Pascal Bouttier, directeur général de Citius. *Nous proposons un hébergement ultra-sécurisé aussi bien au niveau de la climatisation, de l'énergie que des risques d'intrusion.* »

Un marché en pleine expansion

Selon Romain Bertrand, le recours à ces data centers est d'autant plus évident en Calédonie, où « *le climat, les insectes et les variations de la tension électrique peuvent endommager le matériel* » et entraîner la perte de données. Conçus pour bloquer les cyberattaques, ces équipements se chargent aussi de dupliquer les données des clients pour davantage de sécurité. Après avoir connu des débuts timides, en raison de la connexion Internet locale, le cloud computing a aujourd'hui de beaux jours devant lui. « *Il y a un vrai marché calédonien. L'an dernier, nous avons fait 40 % de progression sur des chiffres d'affaires déjà importants* », assurent les représentants de DSP, qui compte près de 150 clients. Si des freins psychologiques demeurent, les prestataires défendent leur secteur avec conviction. « *Il a été démontré que le risque de piratage était souvent interne à l'entreprise*, observe Franck Chautard. *Et nous avons, vis-à-vis du client, des engagements de confidentialité.* »

(*) Informatique en nuage.

LES DIFFÉRENTES OFFRES DE CLOUD

- Les IAAS : Infrastructure as a service. Les entreprises disposent d'un serveur ou d'un espace de stockage.
- Les PAAS : Platform as a service. Les entreprises disposent d'un environnement sur lequel elles hébergent leurs logiciels et applications.
- Les SAAS : Software as a service. Les entreprises disposent de logiciels directement accessibles sur un serveur.

Contacts :
BBS – Tél. 24 32 32
DSP – Tél. 46 61 30
Citius – Tél. 26 66 00

TOTAL
COMMITTED TO BETTER ENERGY

JUSQU'À
93%
D'ENCRASSEMENT
EN MOINS*

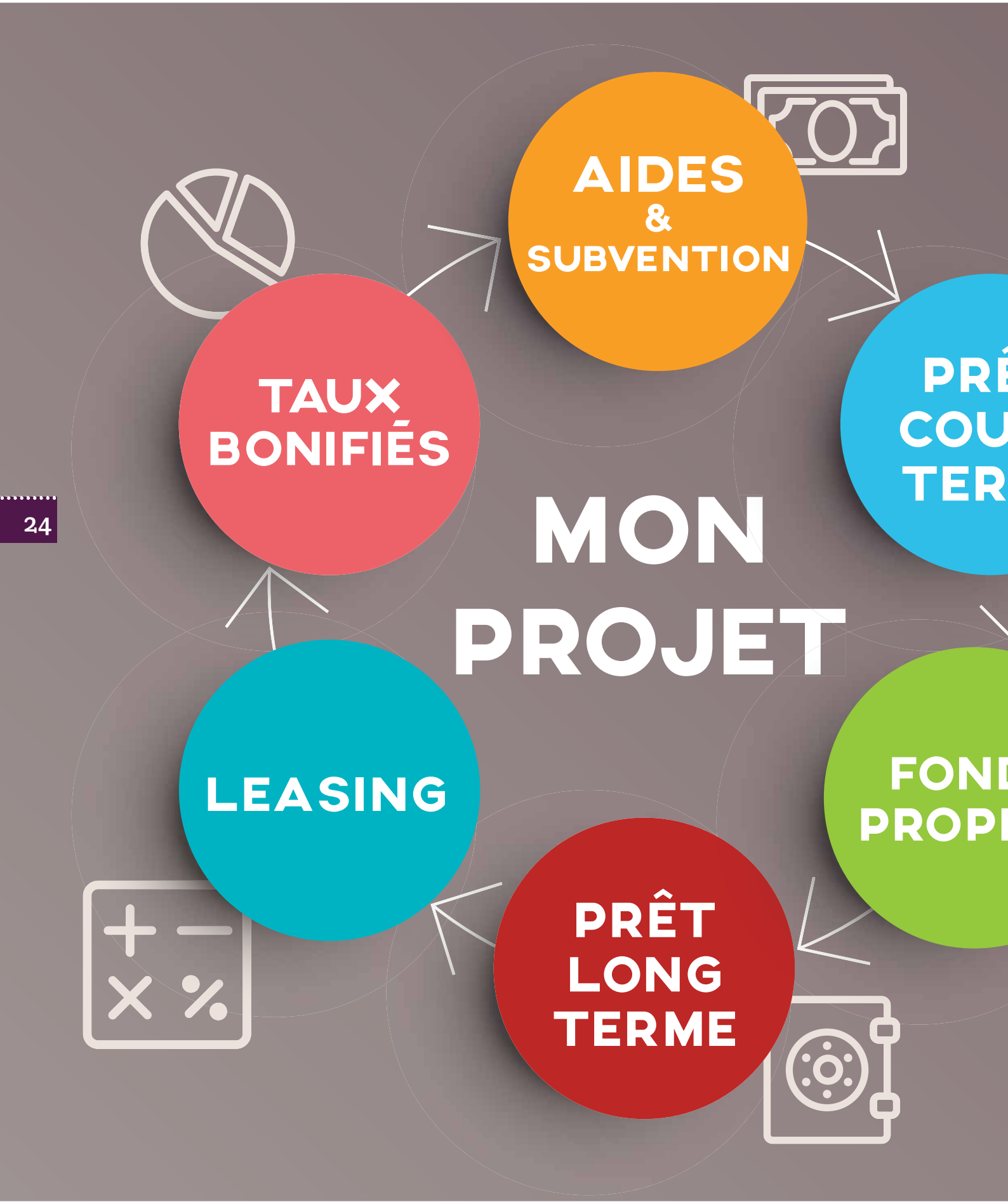
*Par rapport à un carburant non spécifiquement additivé. Tests réalisés en 2013. Les résultats peuvent varier en fonction du type de véhicule. Plus d'informations sur total.fr
L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Et si pour nettoyer son moteur il suffisait de rouler ?

Le carburant qui nettoie votre moteur km après km

TOTAL excellium
NOUVELLE GÉNÉRATION

542 034 921 RCS Nanterre – Crédit photo BETC - Crédit photo : Mécanique Générale Paris.


AIDES
&
SUBVENTION
PRÉ
COU
TER
TAUX
BONIFIÉS
MON
PROJET
FONI
PROPI
LEASING
PRÊT
LONG
TERME

Entrepreneurs : quelles sont vos sources de financement ?

Que vous démarriez une activité ou que vous désiriez vous développer, vous devez déterminer avec précision vos besoins en financement. Pas facile parfois de frapper à la bonne porte ou de connaître le meilleur montage. Quels sont les acteurs financiers et les possibilités qui s'offrent à vous ? Mode d'emploi.

Si la Chambre de commerce et d'industrie ne finance pas les projets de création ou de reprise d'entreprise et de développement d'activités, elle est toutefois la porte d'entrée pour tout entrepreneur, qu'il soit confirmé ou novice. « *Une des missions principales de la CCI est d'accompagner les porteurs de projet qui peuvent être confrontés à des problématiques suscitant des réponses et des services adaptés* », rappelle Dao Deruy, conseillère en création et gestion d'entreprise à la CCI. Une réunion d'information gratuite sur la création d'entreprise est ainsi organisée à la CCI de Nouméa tous les quinze jours. Ce rendez-vous couvre des thématiques diverses telles que le choix d'un statut, la couverture sociale, la fiscalité, la réglementation, les formalités et autres obligations.

Montage du dossier

Un projet de création ou de reprise, et plus spécialement celui qui nécessite des financements externes, exige une préparation solide en amont qui forme le socle de la future entreprise. Les entrepreneurs peuvent être épaulés pour la réalisation et le montage de leur dossier par la CCI. « *Notre objectif est de réaliser un dossier qui soit le plus réaliste possible et le plus pertinent d'un point de vue économique mais qui prend aussi en compte la dimension humaine du projet* », insiste Dao Deruy. Ainsi, la CCI va élaborer une étude financière prévisionnelle afin de valider la faisabilité du projet, s'assurer de sa viabilité et estimer sa rentabilité. Elle peut également réaliser un business plan plus complet pour explorer tous les aspects du projet, détailler sa mise en œuvre et son déploiement. C'est donc un document de référence, une feuille de route indispensable pour vous permettre d'obtenir un prêt ou un financement correspondant à la nature de votre projet.

Les modes de financement

Les solutions bancaires

La première démarche est de vous tourner vers les banques, interlocuteurs incontournables qui, selon vos besoins, proposent différents financements.

- **Les prêts à l'investissement : des prêts à long terme**

En complément de fonds propres, ils financent la création d'entreprise, le développement de l'activité (achat de matériel, d'un local, reprise d'entreprise...). Pour le démarrage d'une activité, au regard du risque, les banques vont être attentives à la viabilité de votre projet, l'apport en fonds propres, les prévisions de cash flow et le niveau de dette que votre entreprise peut supporter et rembourser. Quant au taux de crédit, il sera variable en fonction de votre projet.

- **Le financement du cycle d'exploitation : des prêts à court terme**

Pour des besoins en fonds de roulement et de trésorerie :

L'escompte : une opération qui consiste pour la banque à faire une avance de fonds sur un encaissement à venir, matérialisée par une lettre de change ou un billet à ordre.

Les avances en Loi Dailly : elles permettent à l'entreprise de bénéficier d'un crédit, via

un bordereau ou une cession de créance, en contrepartie de la cession de factures à la banque.
Le découvert : la banque accorde une autorisation de découvert à l'entreprise, lequel lui permet de faire face à des déficits ponctuels de trésorerie.

- **Les financements par signature**

Il existe de nombreuses formes d'engagement de financement par signature dans le cas où une entreprise a besoin non pas de fonds mais d'une garantie bancaire. Ce sont, par exemple, un crédit documentaire, une caution en douane ou de marché public ou privé.

À noter qu'en moyenne les banques octroient par an 70 milliards de francs de crédits nouveaux pour les entreprises.

Des taux bonifiés

Pour emprunter à des taux préférentiels, l'IEOM (Institut d'émission d'Outre-mer) permet de maintenir des taux de crédits modérés par la pratique d'un taux de réescompte peu élevé afin d'alléger les charges des entreprises dans des secteurs jugés prioritaires, à condition qu'elles aient une bonne cotation. Le taux maximum pour l'entreprise bénéficiaire est de 2,80 %. C'est votre banque qui doit faire la démarche auprès de l'IEOM. De même, l'Agence française de développement (AFD) propose des financements bonifiés : le Prêt aidé à l'investissement (PAI) et le Prêt environnement et maîtrise de l'énergie (PEME), à des taux inférieurs à ceux du marché pour des sociétés de moins de 50 salariés.

Contact :
IEOM : Tél. 27 58 22.
AFD : Tél. 24 26.00
ou afdnoumea@afd.fr

Le crédit bail ou leasing

C'est un mode de financement dont le principe consiste, pour une entreprise, à demander à une société de crédit bail d'acheter à sa place un bien déterminé et ensuite de le lui louer pendant une période donnée. À l'issue du contrat de crédit bail, l'utilisateur bénéficie d'une option d'achat sur le bien pour un montant fixé dès l'origine du contrat de crédit bail. Il a l'obligation de maintenir le bien en bon état en l'entretenant. Le crédit bail est en définitive une location assortie d'une promesse de vente.
Quels sont les avantages du leasing pour un entrepreneur ? Il permet le financement du montant du bien sans le moindre apport de sa part et sans engendrer d'endettement. Le bien ne rentre pas dans son bilan et les loyers viennent en déduction de ses charges. En revanche, le taux du crédit bail est supérieur à celui d'un prêt bancaire classique.
Pour plus de renseignements, contactez votre banque ou directement les organismes de leasing ou crédit bail.
À savoir : certains fournisseurs de biens vous proposent directement cette solution. Nous vous conseillons cependant de consulter votre établissement bancaire afin d'étudier la solution la mieux adaptée à votre situation financière.

Accroître vos apports en fonds propres

Plusieurs organismes peuvent vous permettre de renforcer votre apport en fonds propres par des prises de participation.

- **Les outils de financement des provinces**

Chaque province, à travers une société d'économie mixte, soutient les initiatives locales.

Promo-Sud

Promo-Sud intervient sur des projets en province Sud dont l'investissement est de 100 millions de francs minimum. Elle soutient historiquement des secteurs prioritaires (l'hôtellerie touristique, l'agro-alimentaire, l'industrie de transformation, l'aquaculture, les énergies renouvelables, la filière forestière) mais elle entend ouvrir ses portes à des projets innovants dont l'investissement peut être inférieur à 100 millions de francs. En tant qu'associé minoritaire, la SEM (Société d'économie mixte) prend une participation au sein du capital social (entre 25 à 35 % selon le projet), et fait une avance en compte courant d'associés. De son côté, le porteur du projet doit apporter 10 % du montant global de l'investissement en fonds propres.

Contact :
Tél. 24 19 72 - info@promosud.nc

Nord Avenir

Nord Avenir porte des projets de toutes tailles qui s'inscrivent dans des critères d'intégration de sa mission de participation au rééquilibrage économique en province Nord, prenant en compte des critères juridiques, de compétences, de marché et de rentabilité. Son intervention se fait sur des secteurs où l'initiative privée fait défaut par un apport en capital de façon transitoire et minoritaire pour renforcer les capitaux propres des sociétés et améliorer leur structure financière, des avances en compte courant et un accompagnement technique. Une fois l'autonomie acquise par l'entreprise, les participations ont vocation à être cédées.

Contact :
Tél. 23 02 05
contact@nord-avenir.nc

Soparil, filiale de la Sodil

Soparil soutient toute activité en province des îles Loyauté à condition que la société

LA DÉFISCALISATION : UNE INCITATION FISCALE À L'INVESTISSEMENT

Son principe : les contribuables métropolitains apportent des fonds pour un projet calédonien, éligible à la défiscalisation, dans un secteur que l'État souhaite promouvoir. Ils bénéficient alors d'une réduction de leurs impôts mais en contrepartie, ils doivent rétrocéder une part de ce crédit d'impôt à l'entreprise qui porte le projet, équivalant pour cette dernière à une subvention non taxable pouvant atteindre 30 % de l'investissement global. Ce système permet à l'entreprise de réduire son endettement. Il existe par ailleurs une défiscalisation locale qui encourage également l'investissement, en ouvrant droit à un crédit d'impôt, et qui peut être cumulée avec le dispositif national. Un nouveau texte sur la défiscalisation locale a été voté fin 2013 pour le secteur du logement intermédiaire.
Un conseil : parlez-en à votre banque qui vous mettra en contact avec un cabinet spécialisé en défiscalisation.

Webuihoone, première ferme aquacole en province Nord, qui bénéficie de l'intervention de Nord Avenir.

soit une SARL et que le montant de l'investissement soit supérieur à 6 millions de francs. Elle aide par une prise de participation minoritaire et temporaire au capital, limitée à 35 %, et par des avances en compte courant, rémunérées à hauteur de 3 %, prenant effet à compter du versement du capital et de l'apport en compte courant.

Contact :
Soparil : Tél. 27 66 63 - 45 40 10
accueil@sodil.nc

● ICAP

L'Institut calédonien de participation, créé par les Accords de Matignon, promeut des projets concourant au rééquilibrage économique en dehors du Grand Nouméa. Il agit en tant qu'un associé par une prise de participation minoritaire (inférieure à 35 %) et temporaire dans le capital de sociétés et des avances en compte courant au taux de 5 %. Les conditions de remboursement de ses avances en compte courant et de rachat de sa participation en capital sont négociées avec le porteur de projet. L'ICAP gère aussi les fonds de garantie des provinces Nord et des Îles.

Contact :
Tél. 27 62 18 - icap@canl.nc

● OPI

Seule société de gestion de portefeuille outre-mer agréée par l'Autorité des marchés financiers, dont les fonds sont alimentés par des entreprises calédoniennes, l'Océanienne de participation et d'investissement est en attente de lever son troisième fonds. Elle propose des montages sur mesure pour des créations, des transmissions de sociétés, ou en développement. Elle propose trois modes d'intervention : une prise de participation minoritaire (pas plus de 35 %), des avances en compte courant d'associés, des obligations convertibles en actions. Le montant d'intervention minimal est de 25 millions de francs. Un apport du promoteur entre 5 et 10 % est demandé.

Contact :
Tél. 28 36 00 - contact@opi.nc

● Agencefrançaise de développement

PROPARCO, filiale de l'AFD, investit dans des projets d'envergure par une prise de participation minoritaire (maximum 20 %) sous la forme d'apports en capital, prêts participatifs, comptes courants d'actionnaires. Le montant d'intervention minimal est fixé à 240 millions de francs et le montant maximum à 2,4 milliards de francs. En outre, l'AFD, via le fonds de garantie de la SOGEFOM, facilite l'accès au financement bancaire des entreprises, en partageant les risques avec les organismes financiers. Les garanties sont sollicitées directement par les banques.

Contact :
Tél. 24 26 00 - afdnoumea@afd.fr

● Des prêts d'honneur : Initiative Nouvelle-Calédonie

L'association finance les entreprises de petite taille par le biais d'un prêt d'honneur gratuit, sans intérêt ni garantie. Un apport qui s'échelonne sur cinq ans et qui vient consolider les fonds propres et faciliter l'accès au prêt bancaire. Le financement, qui correspond à 25 % de l'investissement, est plafonné à 4 millions de francs pour une création d'entreprise d'un investissement entre 3 et 30 millions de francs, à 8 millions de francs pour une reprise d'entreprise d'un investissement pouvant aller jusqu'à 50 millions de francs. Initiative Nouvelle-Calédonie réfléchit actuellement à un dispositif différent. Une fois le prêt d'honneur octroyé, le créateur bénéficie d'un suivi de la vie de son entreprise tout au long de la durée d'amortissement du prêt.

Contact :
Tél. 24 40 14
initiative-nc.com

Annette Wejieme de la petite baie à Lifou, a été aidée par Initiative NC pour le financement, la mise aux normes et le développement de son accueil chez l'habitant.

© INC

Travaillant auparavant comme traiteur, Ninick Lasmin a été accompagnée par l'INC dans le cadre du rachat d'un commerce d'alimentation générale à Voh et pour réaliser des travaux d'aménagement.

Les subventions des provinces

● La province Sud

Elle intervient en se basant sur le Code des aides pour le soutien à l'économie (CASE).

Quels critères ?

- Le projet ne doit pas dépasser 100 millions de francs.
- Il ne doit pas bénéficier de la double défiscalisation.
- Pour des entreprises qui interviennent dans les secteurs du commerce, de l'artisanat, de l'industrie et du tourisme dont l'activité fait partie des filières déclarées éligibles.

Les aides

- Aides à l'investissement
- Aides à l'exploitation
- Aides à l'exportation et reprise

Quel montant ?

À titre d'exemple pour les aides à l'équipement : prise en charge d'une partie du coût de l'investissement qui ne peut excéder 50 % sauf pour les investissements des micro-entreprises. Le taux d'intervention dépend aussi des investissements et de la situation géographique de votre activité (zone urbaine, zone rurale ou coutumière, secteur prioritaire).

Contact :
Direction de l'économie, de la formation et de l'emploi de la province Sud - Tél. 23 28 33. Antennes : Bourail - Tél. 44 24 42, Île des Pins - Tél. 46 11 07, Mont-Dore - Tél. 41 20 88, La Foa - Tél. 44 31 70, Thio - Tél. 41 13 16.

● La province Nord

L'institution accompagne les porteurs de projets selon le Code de développement de la province Nord (CODEV-PN).

Quels critères ?

- Être domicilié en province Nord ou projeter d'y développer ses activités.
- Tous les secteurs d'activité sont concernés, à l'exclusion de ceux relevant du régime fiscal relatif à la métallurgie des minerais.
- Les aides ne peuvent pas être cumulées avec les mesures de défiscalisation en vigueur.

Les aides

- Aides à l'investissement : création et extension.
- Aides à l'exploitation : aides à la création d'emploi, aides à l'accès à l'emploi.
- Aides d'accompagnement : aides aux études préalables, aides à la mise en œuvre du projet, aides aux suivis technique et comptable, aides à la promotion commerciale.

Quel montant ?

L'aide proposée est déterminée en fonction de son intérêt pour l'économie provinciale, de la cohérence économique du projet et des moyens financiers du porteur de projet.

Contact :
Direction du développement économique et de l'environnement de la province Nord - Tél. 47 72 39
dde-kone@province-nord.nc

● La province des Îles Loyauté

Elle s'appuie sur son code de développement pour accompagner les entrepreneurs.

Quels critères ?

- Des projets socio-économiques qui développent un projet d'activité agricole traditionnelle.
- Des projets structurants pour tout promoteur qui exerce une activité aux îles Loyauté.

Les aides

- Aides à la création d'entreprise.
- Aides à la formation et à l'accompagnement des entreprises.
- Aides à la création d'emploi.

Contact :
Direction du développement économique de la province des Îles
Tél :45 51 99.

Contact :
CCI - Création et gestion d'entreprises
Tél. 24 40 74
conseil@cci.nc
cci.nc

© ADIE

Johan Brianto a obtenu un financement de l'ADIE pour une activité de remorquage 24h/24, 7/7j sur tout le territoire.

VOUS N'AVEZ PAS ACCÈS AUX PRÊTS BANCAIRES : LA SOLUTION ADIE

L'Association pour le droit à l'initiative économique octroie des microcrédits à des candidats qui ne peuvent avoir accès aux prêts bancaires mais qui ont un garant, afin de les accompagner dans leurs besoins de financement. Les micro crédits, qui ne dépassent pas 1,2 million de francs, sont remboursables sur une période de 30 mois maximum avec un taux de crédit de 7 %. Ils peuvent être complétés par un prêt d'honneur à taux zéro.

Contact :
Tél. 26 29 90

LE NORWICH

13 RUE GEORGES BAUDOUX
QUARTIER DE L'ARTILLERIE

- **Une surface de 2 400 m² sur 2 étages**
- **91 places de parking**
- **Bureaux standing entourant une maison chargée d'histoire datant des années 1940.**

IMMEUBLE DE STANDING

BUREAUX À LOUER

Contactez Nathalie
au **255 264**
ou au **777 458**

LOGICIEL SCAN NC

Finies les saisies manuelles... Scannez tout !

Développé par notre pool ingénierie, le logiciel **Scan NC** s'interface avec votre logiciel de gestion pour vous permettre de créer et d'éditer en toute simplicité des codes-barres puis de sytématiser leur utilisation au quotidien lors :

- *Des réceptions de commandes fournisseurs.*
- *Des préparations de commandes clients.*
- *Des mouvements de stocks.*
- *Des inventaires tournants ou annuels.*

Jusqu'à 60 % de temps gagné chez nos clients calédoniens !

OFFICE Plus

www.officeplus.nc

65 avenue Foch

Tél : 24 20 40

Fax : 27 89 32

La prévention des risques professionnels : un argument économique

Le premier Forum de prévention des risques professionnels organisé en octobre dernier par la CAFAT, en partenariat avec la Direction du travail et de l'emploi et le concours d'organismes chargés de la sécurité au travail, a réuni près de quatre cents personnes.

Décliné en trois soirées, ce forum avait pour cœur de cible les dirigeants des TPE, lesquelles représentent 90 % des sociétés affiliées à la CAFAT et qui n'ont, pour la plupart, pas les moyens d'avoir un service dédié à la prévention. Son objectif ? Mettre en avant l'approche économique de la prévention ou comment des mesures de différentes natures - achat de matériel, aménagements techniques, méthodes ou formations - peuvent améliorer les conditions de travail et, de fait, doper la performance économique. Pour Maurice Liwon, chef du service Prévention des risques professionnels de la CAFAT, « *au-delà de l'aspect humain, l'idée était de démontrer l'intérêt qu'ont les chefs d'entreprise à investir. Selon eux, le frein à la prévention, c'est son coût. Celle-ci est perçue comme une dépense, non comme un levier économique. Pourtant, permettre à ses salariés de travailler mieux et différemment tout en préservant leur santé permet de gagner du temps et d'augmenter la productivité de l'entreprise* ». Un avis que partage Philippe Di Maggio, son homologue à la DTE. « *Si les employeurs ont compris depuis longtemps déjà l'intérêt du dialogue social, il n'en est pas de même pour le volet économique. Ménager la santé des travailleurs, c'est gagner du temps. C'est augmenter leur régularité au travail et cela peut tendre à réduire l'absentéisme.* »

© CAFAT

Un fonds d'aide aux entreprises géré par la CAFAT

Si le message a visiblement reçu un écho positif, difficile de savoir s'il a suscité de la part des entreprises une réelle volonté de mettre en œuvre les outils nécessaires pour réduire le taux d'accident. Ce fut, en tout cas, l'occasion de revenir sur les dispositifs, pour certains gratuits, qui sont à leur disposition : guide, affiches, sites Internet, etc. Et de rappeler que, depuis le 1er janvier 2015, toute entreprise de moins de onze salariés est concernée par l'obligation de mettre en place une évaluation des risques professionnels (EvRP), qui estime les risques et définit les actions de prévention à engager. « *Depuis 1993, la CAFAT gère, au bénéfice des entreprises, un dispositif d'incitation financière à la prévention des risques se traduisant notamment par l'octroi de subventions permettant de développer des actions qui touchent l'humain et le matériel (formation, investissement…) dès lors qu'elles dépassent les minima fixés par la loi. Afin d'accompagner la mise en place de l'EvRP, la CAFAT maintient, pour les six premiers mois de 2015, son soutien financier à hauteur de 50 % (NB : aide plafonnée) pour la formation, parmi les salariés de l'entreprise, du référent EvRP*, rappelle Maurice Liwon. Vingt-sept millions de francs ont ainsi été affectés, sous forme de subvention, en 2014.

À noter qu'à l'issue du Forum, la CAFAT et la DTE ont édité un guide de prévention qui reprend les thèmes abordés et le point de vue des entreprises complétées par celui des institutions. Il est téléchargeable sur : cafat.nc

CHIFFRES CLÉS

En 2013, le nombre des accidents du travail - hors accidents de trajet - s'élevait à 4 151 (3 207 d'entre eux ont entraîné un arrêt de travail), un chiffre légèrement en baisse au regard des années précédentes. La CAFAT a reconnu 81 cas de maladies professionnelles constituées à 79 % par des pathologies de type TMS (troubles musculosquelettiques). Huit accidents mortels, consécutifs à un malaise, une chute de hauteur et au risque routier ont également été enregistrés en 2013. Pour prévenir ces risques, la CAFAT effectue plus de 250 visites annuelles, à la demande ou de manière inopinée, et propose des solutions en cas de manquement. Pour sa part, l'Inspection du travail effectue des contrôles à l'improviste. L'idée n'est pas tant de sanctionner mais de donner le temps aux chefs d'entreprise de bonne volonté de faire le nécessaire si un défaut est constaté.

Contacts :
Cafat - Tél 25 58 00
cafat.nc
Direction du travail et de l'emploi
Tél. 27 55 72 à Nouméa
Tél. 47 77 58 à Koné
dtenc.gouv.nc

J'ai grandi
avec Âboro
20 ANS
DE PASSION
Travail
temporaire,
Recrutement,
Évaluation et
Solutions RH
âboro
le partenaire officiel et exclusif d'Adecco
ÂBORO Calédonie & Consulting
www.aboro.nc

SFAC
LE CHOIX DES PROFESSIONNELS
alauto
FIAMM
AVIA
NGK
R-M
OUTBOARD 4T
Tel : 27 87 87
27 rue Ampère - Ducos - sfac@sfac.nc
www.sfac.nc

Marchés publics : mode d'emploi

Pas simple de répondre à un appel d'offres et de positionner son entreprise sur un marché public. Particulièrement réglementée, la démarche demande avant tout rigueur et attention pour ne manquer aucune étape. Pour avoir les mêmes chances que vos concurrents, suivez le guide !

Comment se définit un marché public ?

Les marchés publics, dont l'appel d'offres ouvert est la procédure la plus communément utilisée dès lors que les marchés dépassent les 20 millions de francs, sont régis par la délibération n°136 /CP du 1er mars 1967 (disponible sur le site www.juridoc.gouv.nc). Celle-ci fait office de Code des marchés publics et détaille la procédure de passation du marché ainsi que son exécution. Les acheteurs publics soumis à cette délibération sont : la Nouvelle-Calédonie, les provinces et les communes, mais aussi les établissements publics tels que la CAFAT, la CCI, la SIC… Contrairement à la liberté laissée aux entreprises privées de faire appel à un prestataire sans mise en concurrence, les marchés publics sont soumis au principe de libre accès à la commande publique, d'égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures.

Où trouver les avis d'appel public à la concurrence (AAPC) ?

Dans le cadre d'un appel d'offres ouvert avec appel public à la concurrence, l'acheteur doit obligatoirement procéder à la publication d'une annonce légale (un avis d'appel public à la concurrence ou AAPC) dans au moins l'un des trois supports locaux proposant ce service (*Les Nouvelles calédoniennes, Télé7Jours* et *Actu.nc)*. La première chose à faire pour une entreprise en recherche de ce type de marché est donc d'effectuer une veille sur ces supports pour relever chaque appel d'offres correspondant à son activité.

Comment répondre à un AAPC ?

Selon la procédure indiquée dans l'appel d'offres, un DCE (dossier de consultation des entreprises) est à demander par mail ou à retirer auprès de l'acheteur public. Ce DCE est composé de différents documents qu'il est impératif de lire avec beaucoup d'attention. Le RPAO qui sera la ligne conductrice pour répondre correctement, la procédure à suivre, les pièces à fournir… Le CCAP fixe les modalités d'exécution du marché (son découpage en phases, tranches, lots), les vérifications qui pourront être faites en termes de matériel disponible, de compétences, de certification… Le CCTP récapitule, quant à lui, toutes les informations techniques et décrit avec précision la prestation demandée. On y trouve également l'acte d'engagement, un document qui présente l'entreprise ou le groupement qui répond à l'offre (plusieurs entreprises peuvent éventuellement répondre en se

D'AUTRES TYPES DE MARCHÉS PUBLICS

- **Le marché de gré à gré :** pour un acheteur public, il n'est possible que dans des cas très particuliers et sans omettre « *une consultation écrite au moins sommaire* », comme spécifié dans l'article 34 de la délibération n°136/CP. La collectivité ou l'établissement public « *engage sans formalité les discussions qui lui paraissent utiles et attribue ensuite librement le marché au candidat qu'elle a retenu* ».
- **Le dialogue compétitif :** il a ceci de particulier qu'une fois lancé l'appel public à candidatures, un dialogue s'ouvre entre l'acheteur public et les candidats retenus. Ce dialogue permet de préciser les contours d'un marché et d'orienter le besoin, de mieux le définir en fonction des propositions des candidats qui peuvent ensuite affiner leur offre. La démarche, néanmoins, est rare.

regroupant sous l'entité d'un GIE – Groupe d'intérêt économique – par exemple), les sous-traitants éventuels… Une fois signés, ces documents engagent l'entreprise ou le groupement à réaliser le marché si celui-ci lui est attribué.

À quoi faut-il être particulièrement attentif ?

Deux éléments sont prépondérants pour éviter d'être recalé avant même l'examen de la proposition. D'abord les délais. Les AAPC doivent laisser un minimum de 20 jours pour répondre. Ce délai est parfois plus long mais il faut être extrêmement attentif à la date butoir : aucun dossier ne sera accepté au-delà. Ensuite, la formalisation de la demande. Décrite dans le DCE, elle doit être suivie à la lettre, notamment en matière de préparation du dossier en deux enveloppes distinctes. Les pièces justificatives seront réparties selon les directives données dans le DCE, la seconde contenant notamment l'offre proprement dite qui ne sera ouverte que si la première est complète, et que les éléments correspondent aux besoins de l'appel d'offres. Il est donc indispensable d'être vigilant et rigoureux mais toutes les informations nécessaires à une réponse en bonne et due forme sont présentes dans le DCE.

Qui décide finalement de l'attribution du marché ?

Une commission (CTD) se charge du dépouillement des enveloppes : si la candidature est admise au stade de la première enveloppe, les services de l'acheteur public analyseront les offres contenues dans la seconde enveloppe. La Commission d'appel d'offres (CAO) se voit alors présenter l'analyse technique des offres dans un rapport, attribue des notes selon les critères spécifiés dans le DCE (technique, prix, respect de l'environnement…) et propose ensuite un classement des offres pour l'attribution du marché. C'est finalement l'acheteur public à travers son représentant légal qui décide de l'attribution, en suivant souvent l'avis de la commission.

Puis-je me rétracter ?

Dès l'instant que l'acte d'engagement est signé, ce n'est pas possible pendant le délai spécifié dans le DCE (en principe, 120 jours à compter de la date limite de dépôt des offres). D'où l'importance de bien analyser les documents de la consultation et son offre pour être certain d'être en mesure d'y répondre ! Au-delà du délai d'engagement, une entreprise est libre de se retirer.

PETIT LEXIQUE DES MARCHÉS PUBLICS

- AAPC : Avis d'appel public à la concurrence
- DCE : Dossier de consultation des entreprises
- RPAO : Règlement public d'appel d'offres
- CCAP : Cahier des clauses administratives particulières
- CCTP : Cahier des clauses techniques particulières
- CTD : Commission technique de dépouillement
- CAO : Commission d'appel d'offres

Contact :
Informations au sujet des marchés publics auprès du Service d'Informations juridiques de la Chambre de commerce et d'industrie de Nouvelle-Calédonie.
Tél. : 24 31 32 - Fax : 24 31 31
jur@cci.nc

EMPLOYEURS

PARTICIPEZ À L'ENQUETE EMPLOI - FORMATION 2015 !

VOS RÉPONSES SONT ESSENTIELLES

pour adapter ensemble les formations et connaître vos besoins en métiers.

Envoyez vos réponses par courrier ou mail AVANT LE 1ER JUIN

Besoin d'aide ? Appelez nos enquêteurs au 28 42 98 ou rendez-vous sur www.idcnc.nc

Institut pour le Développement des Compétences en Nouvelle-Calédonie
1 rue de la Somme – Centre-Ville - BP 497 - 98845 NOUMEA CEDEX

UNE ÉTUDE DE L'IDC-NC RÉALISÉE AVEC LE SOUTIEN DES PARTENAIRES SOCIAUX ET DU GOUVERNEMENT DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE.

BESOIN
DE DÉVELOPPER
OU D'INSTALLER
VOTRE ACTIVITÉ ?

TERRAINS D'ACTIVITÉS
À VENDRE À PARTIR DE
10 MILLIONS.

PROVINCE SUD | secal | Renseignements 46 70 10
www.dumbeasurmer.nc

PARC D'ACTIVITÉS PANDA
Dumbéa sur mer
nouvelle ville, nouvelle vie

Booster la compétitivité des entreprises

Soucieuse d'accompagner le développement des compétences locales, la CCI développe une politique de formations - initiales et continues - en partenariat avec des organismes métropolitains qui jouissent d'une solide expérience.

Pour Amanda Bao, responsable du service Recherche et développement au pôle Formation de la CCI, « *multiplier les partenariats avec des organismes métropolitains vise à enrichir les offres de services de la CCI tout en répondant à de réels besoins pour accompagner la compétitivité des entreprises. Nous proposons des formations pratiques, pensées et animées par des professionnels tout en bénéficiant de cursus métropolitains avec la possibilité de les adapter aux spécificités locales. En plus de s'appuyer sur l'expérience de réseaux qui ont déjà fait leurs preuves, cette mutualisation des moyens permet de sédentariser tant les étudiants que les salariés, qui y ont accès dans le cadre de la formation professionnelle continue, et éviter qu'ils ne partent se former à l'extérieur* ».

Des formations de niveau II

En partenariat avec le Groupe IPAC France, une école reconnue par l'État qui dispose de son propre système de certifications, la CCI dispense deux Bachelors, l'un en Ressources Humaines, l'autre en Marketing/Communication, référencés au RNCP (Répertoire national des certifications professionnelles). Le premier est accessible aux 16-26 ans avec le Centre de formation d'apprentis ainsi qu'aux salariés à travers la Formation professionnelle continue (FPC). Le second est réservé aux salariés. Au vu de l'importance de ce cursus, la CCI a pu scinder ces deux référentiels de formation en six Certificats consulaires qui sont délivrés sous son égide. « *Il est possible de les suivre dans leur intégralité ou d'opter pour une seule entité d'enseignement. Dans ce cas, le salarié dispose d'une année pour suivre le cursus. Seul dénominateur commun, la formation s'effectue en e-learning, c'est-à-dire qu'elle s'appuie sur du contenu en ligne* », explique Brigitte Deseille, responsable de la FPC.

Se préparer au contexte international

L'EGC est le plus grand réseau d'écoles

de gestion et de commerce représentées en Métropole et outre-mer avec vingt-six établissements. Elle propose, en trois ans, un Bachelor aux titulaires du bac. « *Nous fonctionnons sous la forme d'une association d'écoles avec un référentiel de 75 % en commun, le reste étant adapté au contexte et aux particularités de chaque zone. En Calédonie, ces 25 % se traduisent par une adaptation au contexte institutionnel et par une ouverture sur la zone Pacifique avec une immersion de neuf semaines en Nouvelle-Zélande pour parfaire l'anglais* », souligne la responsable Céline Soviche.

Professionnaliser la grande distribution

La CCI a adhéré au réseau Negoventis en novembre 2013 afin de développer une filière de formation adaptée à la grande distribution et répondre à une demande de professionnalisation des salariés du secteur. Deux formations sont proposées : la première - vendeur conseiller commercial - s'adresse aux employés mais elle est accessible en apprentissage par le biais du CFA. La seconde s'inscrit dans le cadre de la formation professionnelle continue et concerne les responsables de rayons. Pour Amanda Bao « *faire partie de Negoventis, c'est bénéficier de la force de son réseau, de son expérience avec des grands groupes et des mises à jour régulières avec des professionnels du secteur* ».

Atteindre un haut niveau de compétitivité

Grâce à une convention signée en 2012 avec l'Institut de régulation et d'automation d'Arles, la CCI a ouvert l'IRA Pacific, service de formation spécialisé dans le domaine du contrôle-commande des procédés industriels (électricité, automatismes, instrumentations et régulation, métrologie, sécurité). Celui-ci répond aux besoins en compétences en maintenance des entreprises et propose des formations adaptées via divers outils pédagogiques, qu'ils soient réels ou virtuels.

DO YOU SPEAK ENGLISH ?

Depuis 2010, la CCI est agréée par l'organisme ETS Global pour organiser les sessions des tests TOEIC, reconnus par un certificat officiel, qui visent à évaluer les connaissances en anglais dans un contexte professionnel. Ce test s'adresse à tout individu ayant besoin de faire valider son niveau d'anglais (évolution de carrière, poursuite d'études, demande de visa de travail, etc.). Quatre sessions sont prévues cette année à Nouméa et Koné.

Pour plus de renseignements :
consulter le site etsglobal.org

Pour plus de renseignements :
consulter le site cci.nc
CCI Apprentissage - Tél. 24 31 45
IRA Pacific - Tél. 24 23 15
FPC - Tél. 24 31 35
EGC - Tél. 24 31 40

MARCHÉS PUBLICS

La loi relative à la simplification de la vie des entreprises et portant diverses dispositions de simplification et de clarification du droit et des procédures administratives permet, en son article 42, d'étendre, avec les adaptations nécessaires, en Nouvelle-Calédonie, en Polynésie française, dans les îles Wallis-et-Futuna et dans les Terres australes et antarctiques françaises, les règles relatives aux marchés publics, sous réserve des compétences dévolues à ces collectivités.

Loi n° 2014-1545 du 20/12/14
JONC n°9125 du 12/02/15

ENSEIGNEMENT

La loi n°2013-660 du 22 juillet 2013 relative à l'enseignement supérieur et à la recherche a été étendue à la Nouvelle-Calédonie.

Ordonnance n° 2015-24 du 14/01/15
JONC n° 9130 du 5/03/15

CODE MINIER

Un avis a été rendu sur l'avant-projet de loi du pays modifiant la loi du pays n° 2009-6 du 16 avril 2009 relative au Code minier de la Nouvelle-Calédonie.

Rapport et avis n° 01/2015 du 23 janvier 2015
JONC n°9123 du 5/02/15

SÉNAT COUTUMIER

Le sénat coutumier de la Nouvelle-Calédonie, réuni en séance plénière le 13 novembre 2014, a adopté le projet de loi du pays relative à la sauvegarde des savoirs traditionnels liés aux expressions de la culture kanak et associés à la biodiversité ainsi qu'au régime d'accès et de partage des avantages.

Délibération n° 14-2014/SC du 13/12/14
JONC n°9122 du 3/02/15

FORMATION

L'Institut de formation à l'administration publique (IFAP) a été habilité à préparer au diplôme d'encadrant technique pédagogique et social en chantier d'insertion.

Cette habilitation autorise l'IFAP à organiser les formations et, sous l'autorité de la Direction de la formation professionnelle continue de la Nouvelle-Calédonie, les sessions d'examen permettant la délivrance du diplôme d'éducateur technique, pédagogique et social en chantier d'insertion.

Arrêté n° 2015-169/GNC du 17/02/15
JONC n°9129 du 26/02/15

L'Association calédonienne pour le travail et l'insertion vers l'emploi (ACTIVE) est habilitée, jusqu'au 31 décembre 2015, à préparer au Certificat des compétences essentielles (CCE) les personnes intégrant ses dispositifs d'insertion.

Cette habilitation autorise l'ACTIVE à organiser, préparer et évaluer les candidats au CCE sous l'autorité de la Direction de la formation professionnelle continue de la Nouvelle-Calédonie.

Arrêté n°2015-175/GNC
JONC n°9129 du 26/02/15

RÉGIME D'ASSURANCE CHÔMAGE

Tous les secteurs d'activités peuvent bénéficier des allocations prévues par les articles Lp. 441-1 et suivants et R. 441-1 et suivants du Code du travail de Nouvelle-Calédonie pour un quota maximal de 900 heures indemnisables.

Le régime d'assurance chômage, institué par ces articles, est au profit des travailleurs salariés - à l'exclusion des travailleurs saisonniers - exerçant une activité professionnelle en Nouvelle-Calédonie et garantit aux travailleurs privés d'emploi un revenu de remplacement sous forme d'allocations mensuelles.

Arrêté n°2015-175/GNC du 17 février 2015
JONC n° 9129 du 26/02/15

TRAITEMENTS AUTOMATISÉS DE DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL

Dans les services du Ministère de l'intérieur (secrétariat général) et ceux des représentants de l'État dans les départements de Métropole et d'Outre-mer, dans les collectivités d'Outre-mer et en Nouvelle-Calédonie, sont mis en œuvre deux traitements automatisés de données à caractère personnel concernant les candidats aux élections au suffrage universel et les mandats électoraux et fonctions électives que ces élections ont vocation à pourvoir.

Le premier traitement, appelé « Application élection », comprend les données relatives aux candidatures enregistrées ainsi que les résultats obtenus par les candidats.

Le second traitement, appelé « Répertoire national des élus », comprend les données relatives aux candidats proclamés élus.

Décret n° 2014-1479 du 9 décembre 2014
JONC n°9125 du 12/02/15

TAXE SUR LES JEUX

La Loi du pays portant création de centimes additionnels sur la taxe sur les jeux, spectacles et divertissements au profit des provinces et qui autorise les provinces à voter et à percevoir des centimes additionnels à la taxe sur les spectacles et les produits des jeux afférents au produit net des jeux d'argent pratiqués dans les cercles et maisons de jeux, au jeu de bingo et aux machines à sous, a été déclarée conforme à la constitution.

Ces centimes sont calculés sur la base d'un taux de taxe de 40 % auquel serait ajouté un complément de taxe au taux de 4,5 % pour le jeu de bingo et au taux de 5 % pour les machines à sous.

Décision 2014-5 Lp. du 27/02/15
JONC n° ç132 du 10/03/15

TAUX DE L'USURE AU 1ER JANVIER 2015

PRÊTS AUX PERSONNES MORALES
(hors activités industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou professionnelle non commerciale)

- Prêts pour achat ou vente à tempérament ..... 7,65 %
- Prêts à taux variable d'une durée supérieure à 2 ans ..... 3,35 %
- Prêts à taux fixe d'une durée supérieure à 2 ans ..... 4,25 %
- Découverts en compte ..... 13,27 %
- Autres prêts d'une durée inférieure ou égale à 2 ans ..... 3,87 %

PRÊTS AUX PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

- Découverts en compte ..... 13,27 %

PRÊTS AUX PARTICULIERS

Prêts immobiliers

- Prêts à taux fixe ..... 4,57 %
- Prêts à taux variable ..... 4,15 %
- Prêts relais ..... 4,92 %

Autres prêts

- Prêts inférieurs ou égaux à 357 995F ..... 20,25 %
- Entre 357 995F et 715 990F ..... 14,37 %
- Supérieurs à 715 990F ..... 9,21 %

INTÉRÊT LÉGAL

Vos factures ne sont pas réglées à temps et vous envisagez de réclamer des intérêts de retard ? Deux solutions... :

- Vous avez prévu dans vos conditions de paiement un intérêt conventionnel que vous réclamerez après mise en demeure de payer.
- Vous n'avez rien prévu et vous devrez appliquer l'intérêt légal, toujours après mise en demeure de payer.

2014 ..... 0,04 %
2013 ..... 0,04 %
2012 ..... 0,71 %
2011 ..... 0,38 %
2010 ..... 0,65 %
2009 ..... 3,79 %

TAUX DE BASE BANCAIRE

TBB moyen pondéré : 6,60 %

Source : Institut d'émission d'outre-mer

IRL, INDICE DE RÉVISION DES LOYERS D'HABITATION

Créé en 2007, cet indice est venu remplacer le BT21 uniquement dans le cadre des loyers d'habitation. À compter du 11 octobre 2012, pour les baux conclus ou renouvelés après le 1er janvier 2007, les loyers des locaux à usage d'habitation peuvent être revalorisés suivant l'indice de révision des loyers, dans la limite maximale de 2% par an, conformément à la délibération n°152 du 28 septembre 2011 relative à la révision du prix des loyers. IRL (Base 100 en décembre 2006).
IRL janvier : 119,95/ IRL février : 119,94*

Pour tout renseignement, contactez la Direction des affaires économiques : tél. 23 22 50 – dae@gouv.nc

INDICE ET TAUX

- Prix février 2015	105,08 %
- Prix février 2015 hors tabac	105,79 %
- Inflation 2015 hors tabac	- 0,50 %
- Inflation générale (des 12 derniers mois)	+ 0,20 %

SALAIRE MINIMUM GARANTI (DEPUIS LE 1ER FÉVRIER 2015)

- SMG horaire	904,81 F
- SMG mensuel	152 912 F

SALAIRE MINIMUM AGRICOLE (DEPUIS LE 1ER FÉVRIER 2015)

- SMAG horaire	769,09 F
- SMAG mensuel	129 977 F

FEUILLE DE PAIE

LES PLAFONDS À COMPTER DU 1ER JANVIER 2015

- Plafond Cafat	354 900 F
- Plafond maladie Cafat / Ruamm	
- Tranche 1	498 300 F
- Tranche 2 (jusqu'à 5 152 900 F CFP)	498 301 F
- Plafond FSH (fonds social de l'habitat) Délibération modifiée n° 210 du 30.10.1992 – Article 2	299 500 F
- Plafond Formation professionnelle Articles Lp 720-1 à 720-5 et R 720-3 du Code des impôts de Nouvelle-Calédonie	354 900 F
- CCS non plafonnée	

Pour toute information complémentaire, contactez la Cafat : Tél. 25 58 00

ÉVOLUTION DU BT21

	2013	2014	2015
Janvier	101,34	101,50	101,34
Février	101,30	101,52	101,50*
Mars	101,29	101,49	
Avril	101,44	101,40	
Mai	101,66	101,49	
Juin	101,70	101,53	
Juillet	101,66	101,63	
Août	101,67	101,60	
Septembre	101,51	101,52	
Octobre	101,45	101,43	
Novembre	101,53	101,40	
Décembre	101,46	101,41	

Attention, index BT21 rénové (voir www.isee.nc ou contactez le Centre d'informations économiques de la CCI pour plus de renseignements - Tél. 24 31 20 - doc@cci.nc).
Base 100 : décembre 2012.
* = Indice provisoire.

Foire aux questions

Est-il possible d'utiliser une image ou une photographie en ligne sur internet ?

Le fait que ces images et photographies soient en ligne sur internet ne signifie pas qu'elles peuvent être utilisées sans autorisation.

Une autorisation de l'auteur est toujours nécessaire puisqu'en matière de droit d'auteur, l'absence d'autorisation équivaut à une interdiction.

Deux solutions :

- contacter l'auteur pour solliciter une autorisation,
- se référer aux conditions d'utilisation figurant sur le site internet où l'image a été trouvée.

Article L. 122-4 du Code de la propriété intellectuelle : « Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droits ou ayants cause est illicite. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par un art ou un procédé quelconque. »

Le consommateur peut-il retourner un produit ?

Pour les opérations de vente à distance, un délai de rétractation de 15 jours (échange ou remboursement) est prévu à compter de la date de réception de la commande, sans pénalités, à l'exception des frais de retour. *Article 42 de la Délibération 14 du 6 octobre 2004*

Pour ce qui concerne les achats en magasin, la loi ne prévoit pas de délai de rétractation ou de réflexion pour le consommateur. Cependant de nombreuses enseignes proposent commercialement un échange, un avoir ou un remboursement des achats. Les modalités sont librement fixées par le revendeur et doivent être portées à la connaissance du consommateur : affichage dans le magasin ou ticket de caisse.

Délai de paiement entre professionnels

Selon l'article Lp. 443-2 du Code du commerce, issu de sa modification en février 2014, le délai de règlement des sommes dues entre professionnels est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation.

S'agissant des produits de consommation courante obtenus, fabriqués ou transformés localement, le règlement doit avoir lieu :

- Pour les produits frais : 10 jours après la quinzaine calendaire de livraison pour les entreprises de moins de 10 salariés, et dix jours après la fin du mois pour les autres entreprises.
- Pour les autres catégories de produits : 14 jours après la fin du mois de livraison.

Le non respect des délais de paiement fixés est passible d'une amende d'un montant de 1 000 000 de francs.

N.B. : les délais de règlement doivent apparaître sur les conditions générales de ventes des fournisseurs.

Plus d'informations :
CCI Informations juridiques
24.31.32 / jur@cci.nc
Centre d'information économique
de la CCI – Tél. 24 31 20 / doc@cci.nc

ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES

15 avril 2015

Déclaration des salaires
Cette échéance s'applique aux employés du secteur domestique pour le 1er trimestre 2015

Déclaration de ressources
Dépôt de la déclaration des revenus du 1er trimestre 2015 pour les artistes soumis au régime des travailleurs indépendants

30 avril 2015

Impôt sur le revenu - Déclaration de revenus des professionnels
Cette échéance s'applique aux professionnels qui déclarent à un régime réel d'imposition.

Impôt sur les sociétés - IS Dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS
Date limite de dépôt de la liasse fiscale et paiement du solde de l'IS pour les entreprises passibles de l'impôt sur les sociétés clôturant au 31 décembre

TSS - Déclaration et paiement
Date limite de dépôt de la déclaration et du paiement pour les professionnels clôturant leur exercice social au 31/03, 30/06, 30/09, 31/12

DNS - Dépôt de la déclaration nominative des salaires
Cette échéance concerne toutes les personnes physiques ou morales qui versent des rémunérations à un tiers : traitement, salaires, émoluments, honoraires, commissions, ristournes...

Je suis V.U. j'ai vu j'ai vaincu !

Kangoo Express

215 • FREELANCE

à partir de

23 820 F/ mois.

KANGOO V.U.

Véhicule Renault Kangoo neuf au prix hors TGI de 1.695.000 XPF. Montant financé 1.276.335 XPF, déduction faite de l'apport SNC de 418.665 XPF. Remboursable en 60 échéances mensuelles de 23.820 XPF. Cout total du crédit 1.429.200 XPF.

Offre réservée aux professionnels éligibles à l'aide fiscale métropolitaine et admissibles au dispositif de réescompte IEOM, sous réserve d'acceptation du dossier de financement par Credical et de la demande de défiscalisation par PACIFIC INVESTISSEMENTS.

Financement sous forme de crédit moyen terme d'une durée de 5 ans, DIT incluse, au taux réescomptable de 2.80% + TOF.

Participation Eco VHU de 3 500 Frs en sus.

Groupe Automobile Jeandot — NOUMEA CREDIT

SODAUTO - AÉRODROME DE MAGENTA - NOUMÉA - TÉL. **25 05 05** - E-MAIL : sodauto@hgj.nc
PARKING DU NORD - KONÉ - TÉL. **47 50 60** - E-MAIL : parkingdunord@mls.nc
Nos agents : NTA - 27 27 12 / GN Automobiles Koumac - 77 23 94 / ALV Poindimié - 42 58 00 / Bourail Auto Services - 77 96 95

CHANGEONS DE VIE
CHANGEONS L'AUTOMOBILE

RENAULT

Pas besoin d'être rusé pour moins consommer !

Je règle la climatisation au plus bas à 24°

Moins consommer
d'électricité,
c'est préserver
l'environnement
et réduire sa facture.

ENERCAL

1955
2015

www.enercal.nc

Mettons toute notre énergie à l'économiser !

Reprise d'entreprises

Intéressé par une reprise d'activité ? Le Pôle appui aux entreprises de la CCI vous offre ses conseils et son accompagnement personnalisé pour faciliter le lancement de votre projet.

SERVICES

- **Bus – Transport public.** Prise de participation à hauteur de 49 % dans une entreprise de transport urbain sur la ville de Nouméa, comprenant 2 bus. Ancienneté : entre 5 et 10 ans. Effectif : moins de 5. CA : entre 25 et 50 MF. Cession minoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant. Activité en croissance. Contrats en cours.

INDUSTRIE / PRODUCTION

- **Carrossier. Garage/carrosserie automobile, exploitation + immobilier à vendre.** Acteur majeur du secteur. Ancienneté : plus de 10 ans. Localisé en province Sud. Effectif : entre 11 et 30. CA : entre 100 et 300 MF. Cession majoritaire cause départ à la retraite. Activité en croissance. Très bonne rentabilité.

- **Water – Aqualculture, importation, maintenance.** Société d'importation de matériel technique innovant destiné aux fermes aquacoles. Très forts taux de croissance annuels. Prise de participation jusqu'à 50 % des titres. Ancienneté : moins de 5 ans. Localisé en province Sud. Effectif : moins de 5. Cession minoritaire. CA : entre 51 et 100 MF. Connaissances techniques liées à l'aquaculture indispensables. Recherche d'un associé opérationnel localement afin que le propriétaire actuel puisse développer l'export. Prix : 28 MF / 126 K€

- **Hydrocurage – VRD.** Société spécialisée dans l'hydrocurage, les contrôles de réseaux à l'aide de caméras, la mise en place d'enregistrements de données pour les bureaux d'étude, la pose d'abduction d'eau potable. Localisée en province Sud. Effectif : entre 5 et 10. Ancienneté : entre 5 et 10 ans. CA : entre 100 et 300 MF. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant. Activité en croissance. Prix : 130 MF / 1092 K€

- **Automatisme**. Installation et maintenance d'automatismes de portails, de barrières et contrôle d'accès. Ancienneté : moins de 5 ans. Localisé en province Sud. Effectif : moins de 5. CA : entre 25 et 50 MF. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant. Activité en croissance. 1 salarié technicien, stock de pièces détachées important. Prix : 17,5 MF / 147 K

COMMERCE

- **Disco – Bar musical/discothèque.** Capacité de 300 personnes. Très bon emplacement. Localisé en province Sud. Ancienneté : entre 5 et 10 ans. Effectif : moins de 5. CA : entre 51 et 100 MF. Cession majoritaire pour cause de changement d'activité du dirigeant. Activité à dynamiser. Prix : 59 MF / 496 K€

En partenariat avec Cessions Acquisitions.
Contact : 23 71 67 - www.cessionsacquisitions.nc
Immeuble Le Fuji - 16 rue Bichat - 98800 Nouméa
CP N°2012-158T Garantie Trésor Public

Foires & Salons

NOUVELLE-CALÉDONIE

- **Forum de l'emploi**
Les 24 et 25 avril
Entreprises : faites connaître vos métiers et recrutez vos futurs collaborateurs. Inscrivez-vous en appelant le 27 94 49 ou par mail annonces.emploi@lnc.nc
Maison des artisans, Nouville
Tél. 27 56 85

FRANCE

- **Becommerce**
Du 14 au 16 avril
Salon des professionnels du e commerce
Paris Expo Porte de Versailles
www.emarketingparis.com

- **Foire internationale de Paris / Concours Lépine 2015**
Du 29 avril au 10 mai
La Foire Internationale de Paris se répartit en 5 secteurs : Maison & Habitat, Métiers d'Art et Cultures du Monde et Bien-être, Mode et Accessoires, Loisirs & Vie Pratique, Vins & Gastronomie. Le salon international des inventions se tient dans le cadre de la Foire de Paris. Le préfet Lépine prend l'initiative de créer en 1901 un concours-exposition dont est issu l'actuel Concours Lépine.
Paris expo Porte de Versailles
www.foiredeparis.fr
www.concours-lepine.com

AUSTRALIE

- **Designbuild australia 2015**
Du 28 au 30 avril
Salon des matériaux et technologies de construction pour le bâtiment résidentiel, commerce et industriel.
Sydney Olympic park
www.designbuildexpo.com.au

- **Naturally good 2015**
Les 3 et 4 mai
Salon professionnel pour l'industrie des produits naturels et biologiques
Royal hall of industries / Hordern pavillon, Sydney
www.naturallygood.com.au/syd15

ASIE PACIFIQUE

- **Automation Asia 2015**
Du 14 au 17 avril
Salon de l'automation industrielle
Singapore expo
Singapour
www.mta-asia.com

- **Affordable art fair Singapore 2015**
Du 17 au 19 avril
Salon de l'art contemporain
F1 – Pit Building
Singapour
www.affordableartfair.com

- **Chinabio partnering Forum 2015**
Du 15 au 16 avril
Forum et exposition pour l'industrie des sciences de la vie. Le Chinabio attire les acteurs des industries biotechnologiques et pharmaceutiques et les développeurs de nouvelles technologies en Chine.
Shangai
www.ebdgroup.com/cbpf/index.php

- **Jihan fair for home & gifts 2015**
Du 21 au 27 avril
Salon de la maison et des cadeaux
Poly World Trade expo center
Guangzhou – Chine
www.jinhanfair.com

- **Hong Kong gifts & premium fair 2015**
Du 27 au 30 avril
Salon du cadeau promotionnel
Hong Kong convention & exhibition center
www.hktdc.com/fair/hkgiftspremiumfair-en/HKTDC-Hong-Kong-Gifts-and-Premium-Fair.html

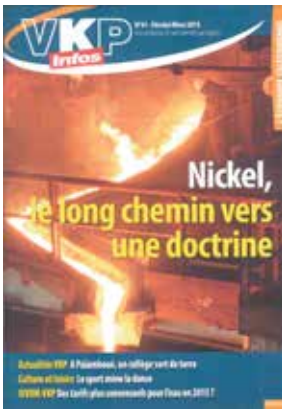
Les dates des salons sont mentionnées sous réserve.
N'hésitez pas à contacter les organisateurs ou à consulter les sites Internet pour obtenir tous les renseignements pratiques.

LE JUTEUX MARCHÉ DES JEUNES

Le dossier de la dernière édition d'***Objectif*** nouvelle formule - le magazine économique devient trimestriel et s'est refait une beauté - est consacré au marché des adolescents. Les 15-19 ans représentent 22 000 consommateurs potentiels sur le territoire. Consommateurs au regard affuté, prescripteurs et vivier pour demain, ces jeunes sont l'objet de toutes les attentions des responsables marketing et des spécialistes de la communication. Un dossier complet qui donne un sacré coup de jeune ! Interviews de chefs d'entreprise, enquêtes, reportages, focus, ***Objectif*** éclaire l'économie locale.

Disponible chez les dépositaires de presse – 600 F

Gros plan sur le nickel



Le nickel, acteur majeur de l'économie locale, est au cœur du dossier du ***VKP infos*** de février/mars. Le magazine revient sur les enjeux, les opérateurs qui détiennent le précieux minerai, les chiffres sur la production métallurgique et l'agenda 2015 pour chacun des producteurs : Vale NC, Koniambo Nickel SAS et SLN. Un panorama qui nous éclaire sur la situation des industriels du secteur. Les lecteurs sauront tout également sur les loisirs proposés aux enfants de la région VKP en 2015. Un guide pratique fort utile pour les parents ! Et bien d'autres infos sur l'actualité de la région.

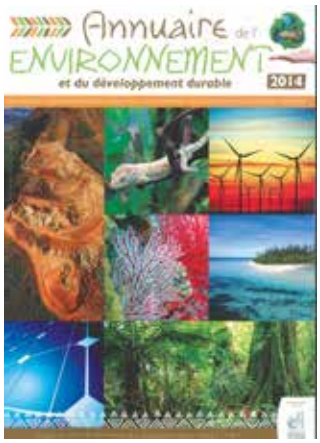
Disponible chez les dépositaires de presse – 500 F

BIG BOSS OU HOMME DE L'OMBRE ?

Vous êtes numéro 2 dans une entreprise ou souhaitez le devenir ? Vous allez dévorer le dossier de ***Management*** du mois de mars consacré à ce poste stratégique mais moins exposé que celui de numéro 1. Vous connaîtrez ainsi toutes les ficelles pour savoir comment s'imposer comme le parfait adjoint, réussir la cohabitation avec le numéro 1 et… se préparer à lui succéder ! Et également des success stories, des reportages, des analyses, des portraits, des idées inspirantes…

En consultation au Centre d'information économique de la CCI

Zoom sur l'environnement



L'édition 2014 de l'***Annuaire de l'environnement*** recense toutes les sociétés qui travaillent dans le développement durable. Un annuaire qui permet de voir à quel point le territoire a fait du chemin en la matière en à peine 10 ans. Tous les secteurs sont traités : l'eau, l'air, les déchets, les énergies renouvelables, l'écotourisme, les bureaux d'études, les mines, les organismes privés et publics, ONG et associations. Un outil indispensable et pratique.

En consultation au Centre d'information économique de la CCI

LE COIN DU LIVRE

Le petit livre rouge de la création d'entreprise

Apprendre de ses erreurs pour progresser et réussir sur le chemin de l'entrepreneuriat : l'auteur s'est inspiré de sa riche expérience (5 créations d'entreprise) et de celle de ses pairs pour imaginer cet ouvrage pratique qui ambitionne de révéler aux futurs entrepreneurs les meilleures pratiques et astuces. Sur un ton dynamique et pragmatique, ce livre aidera les néo-entrepreneurs à y voir plus clair, à relever les défis et à prendre les bonnes décisions au bon moment. Comment attaquer le marché ? ordonner son projet ? écrire un business plan ? faire une étude de marché ? vendre ? se faire connaître ? gérer les finances ? ou encore travailler en équipe ? quels outils choisir ? Autant de thèmes incontournables de la création d'entreprise, abordés ici avec efficacité et énergie. Un guide simple et précis pour connaître et maîtriser rapidement tous les trucs des pros de l'entrepreneuriat.

De Guilhem Bertholet - Éditions Eyrolles (disponible en version numérique) www.editions-eyrolles.com

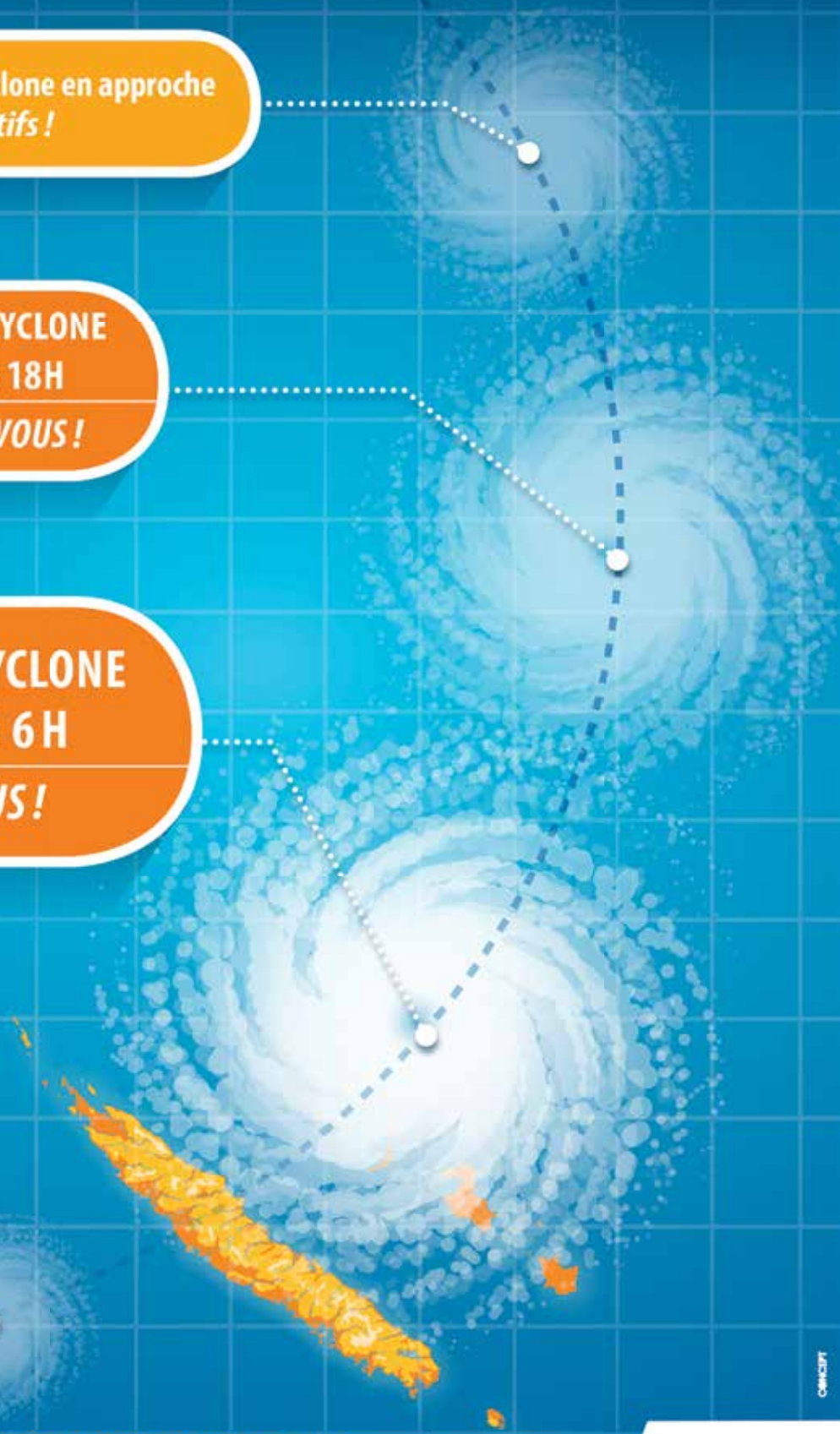
L'ALERTE CYCLONIQUE : POUR BIEN LA COMPRENDRE, COMPTEZ JUSQU'À 2 !

PRÉ-ALERTE : cyclone en approche
➡ *Soyez attentifs !*

ALERTE 1 CYCLONE
DANS MOINS DE 18H
➡ *PRÉPAREZ-VOUS !*

ALERTE 2 CYCLONE
DANS MOINS DE 6H
➡ *PROTÉGEZ-VOUS !*

PHASE DE SAUVEGARDE :
cyclone passé
➡ *Restez vigilants !*



TOUTES LES CONSIGNES EN CAS D'ALERTE CYCLONIQUE SUR www.gouv.nc

SÉCURITÉ CIVILE NOUVELLE-CALÉDONIE

Période cyclonique 2014-2015 : un système d'alertes numéroté est désormais en vigueur.
En cas de menace cyclonique, vous devez impérativement vous y conformer.

/GouvNC @GouvNC
www.gouv.nc

GOUVERNEMENT DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE

Vous êtes

Chef d'entreprise et employeur ?

Subir un blocage, un piquet de grève ou encore un débrayage sans savoir comment le gérer, peut devenir vite traumatisant. Les dispositions légales existent mais peuvent vous paraître floues et complexes.

Vous devez prendre une décision ?

Vous recherchez une information fiable ?

Face à un conflit social, vous n'êtes pas seul.

Participez au Petit-déjeuner du MEDEF-NC sur les conflits sociaux mercredi 29 avril 2015

Dernières questions posées par vos confrères adhérents de la 1ère organisation patronale du territoire, représentant les employeurs :

- *La grève est-elle licite ? Y-at-il un cahier de revendication en bonne et due forme ? Ai-je respecté le droit du travail et toutes les procédures administratives et comptables ?*
- *Le syndicat est-il représentatif ? S'agit-il d'un conflit individuel ou collectif ?*
- *Quels sont les recours judiciaires possibles et immédiats pour pouvoir reprendre mon activité ?*
- *Faut-il communiquer sur les réseaux sociaux ? Quels messages puis-je délivrer sans nuire à ma réputation ?*

Témoignages récents et partage d'expériences seront au cœur de ce rendez-vous inédit !

Le mercredi 29 avril - de 8h à 10h au Château Royal à Nouméa. Évènement gratuit ouvert à tous les employeurs, sur inscription obligatoire avant le mercredi 22 avril.

Pré-inscription par mail :
petitdejeuner.medef@gmail.com
jusqu'au 22 avril (places limitées).

En savoir plus : MEDEF-NC ↘ www.medef.nc

Fédération des entreprises
MEDEF NC
L'ESPRIT D'ENTREPRISE, L'ESPRIT D'AVENIR.